

كيف تختار الأصدقاء وتؤثر في الناس

تأليف
ديل كارنيجي

ترجمة
عبد المنعم محمد الزيادي

إنتاج (جدران المعرفة) للعمل المجاني التطوعي
للمساهمة معنا : Theknowledge_walls@yahoo.com

دار الندوة الجديدة (بيروت -- لبنان)

مقدمة الطبعة الثانية

منذ أكثر من خمس سنوات قدمت لقراء العربية الكرام الطبعة الأولى من هذا الكتاب . وأعترف أنني كنت مبالغاً في الحرص ، متوجساً ألا يروق لقريء مازال لي ، مثقفاً ألا يلس فيه من عذاي مثل النفع الذي لمسته ؛ فطبعت كمية ضئيلة على سبيل التجربة . ولشد ما كانت دهشتي حين نظرت بعد أسابيع قلائل فألفت النسخ كافة قد تفتت تماماً ولم يبق من الطبعة الأولى شيئاً غير الذكر الحسن الذي تداوله الناس فيما بينهم !!

وهذا يحظى الكتاب بدهشتين : دهشتي للسرعة الفائقة التي تلاشت بها الطبعة العربية الأولى . . ودهشة المؤلف الكبرى حين أصدر هذا الكتاب لأول مرة !!

قد وضع « ديل كارنيجي » هذا الكتاب ، أولاً وقبل كل شيء ليكون مرجعاً عملياً لطلبة معهد العلاقات الإنسانية ، ثم غامر بعرضه للبيع مؤملاً أن يباع منه ، على أحسن الفروض ، ثلاثون ألف نسخة ، فإذا الكتاب يعاد طبعه — باللغة الإنجليزية — ستاً وخمسين مرة في مدى اثني عشر عاماً ، ويربو ما يبيع منه على ثلاثة ملايين نسخة ، ويصفه النقاد الأمريكيون بأنه « أوسع الكتب الجدية انتشاراً في التاريخ باستثناء الكتب السماوية » . .

وإذا شهرة الكتاب تتخطى حدود موطنه الأول — أمريكا — تنتشر في أرجاء العالم ، فيسكون حظه فيها مثل حظه في وطنه من رواج وانتشار ، ويترجم إلى ست وخمسين لغة منها اللغة الأفريقية ، ولغة أهالي البنجاب وبورما . .

وأحسب أنه ما كان ينبغي للمؤلف « ديل كارنيجي » أن يدهش وما كان ينبغي لي .

فهذا الكتاب يناقش الطبيعة الإنسانية . والطبيعة الإنسانية ، في جوهرها ، واحدة لا تعدد بتعدد الأجناس ، والشعوب والأديان . .

فما يسرك ويزنيك خليك بأن يسر مواطن التبت ويزنيه ، وما يسوؤك ويزنك جدير بأن يسوء مواطن الاسكيمو ويزنه !!

ثم إن هذا الكتاب يحوى مبادئ وقواعد تستهدف اكتساب قلوب الناس — الناس هم أزواجنا وأبنائنا ، وأصدقائنا ، ورؤسائنا ومرؤسوننا — والتأثير فيهم بما يلائم غاياتنا ويحقق أغراضنا ، دون إساءة إليهم في الوقت ذاته . . فهل تعرف أحداً لا تستهوي إجادة هذا الفن ؟ . . فن المعاملة الإنسانية الذي لاغناء عن إجادته طمعاً في سعادة ، أو كسب أو في تقدم وارتقاء . ١٤ .

وهذا الكتاب ، بعد ذلك ، لا يعلم شيئاً جديداً صعب التعلم ، ولا يبشر بعقائد جديدة عسيرة الرسوخ والاستقرار ، وإنما هو يذكر بتعاليم ومبادئ قديمة قدم الأزل ما أخذ حاجتنا إلى أن نذكرها دائماً ، ونعمل بها أبداً . . وأحسب أن آفة الناس ليست في الجهل وإنما في التجاهل . ١ .

ثم : ما كان ينبغي للمؤلف « ديل كارنيجي » أن يدهش وما كان ينبغي لي . فرواج هذا الكتاب إنما هو أصدق دليل على أن البشر في كافة أنحاء الأرض مابرحوا يتابعون السير قدماً في سبيل حياة إنسانية أسعد وأرعى ، وأعز وأرفع .

وقيل التفكير في إعادة طبع هذا الكتاب ، ترجمت كتاباً

آخر للمؤلف نفسه ، ذلك هو « دغ القلق وابدأ الحياة » [How To Stop Worrying and Start Living] وكنت أقوى جنائاً في هذا المرة ، قطعت منه كمية كبيرة نسبياً ، ولكن لم أدهش عندما انقضت أشهر قلائل تفتت في نهايتها " "مة جيماً ، بل عمدت إلى إصدار الطبعة المرية الثانية ونسخها اليوم متاحة لكل راعب .

وبعد ، فإنه لا ينبغي أن أختتم هذه المقدمة قبل أن أنوه بالمجهود المشكور ، والتشجيع الكريم ، والمعاونة الصادقة التي بذلها ناشر هذا الكتاب - ونوامه « دغ القلق » - الأستاذ محمد نجيب أمين الحانخي مدير مؤسسة الحانخي بالقاهرة ؛ فلولاهمته القافقة لما أتبع لهدن الكتائين الوصول إلى القراء العديدين الذين افتقدوهم ، بمثل هذه السرعة ، والرووق ، والثوب القشيب .

مارس سنة ١٩٥١

عبد النعم سر الزبائدي

مقدمة الطبعة الأولى

هذا الكتاب الذي أضع ترجمته بين يديك . أيها القاري . أنكرم ، يكاد يأتي من ضروريات الحياة في المرتبة الأولى . فأنت تود لو يكون لك ملء الأرض من الأصدقاء الأوفياء ، وتود لو تطيع في قوس من تقام من الناس أئزاً حميداً لا يضيع ، وتود لو تكون لك المقدرة على حل الصعاب التي تمرض لك كل يوم ، وهذا الكتاب غرضه الأوحد أن يوضح لك أفصر الطرق وأضمنها للحصول على النجاح والمقدرة على مواجهة الحياة .

ولقد انكبت على قراءة ما أخرج في شق فروع علم النفس الحديث منذ أكثر من خمس سنوات ، وصدقتي إذ قلت إن النتائج التي خرجت بها من مطالعائي تلك لم تعدل تلك النتائج الرائعة - على قلنها - الباهرة - على صلتها - التي خرجت بها من هذا الكتاب الذي بين يديك !

فهذا الكتاب يحوى ما خرج به مؤلفه من مطالعاه العديدة وبحوثه الواسعة في التراجم ، وعلم النفس ، والتربية ، والتاريخ وغيرها ، فضلاً عما نوصل إليه من نتائج بعد تجارب دامت أكثر من عشرين سنة في معمله للعلاقات الإنسانية الذي أسسه بنفسه ، وهو أول معهد من نوعه في العالم أجمع .

وهأنذا - أيها القاري . أنكرم - أضع الكتاب بين يديك كاملاً غير منقوس . وكل ما أطمع فيه أن يكون الجهد الذي بذلته في تحريره قد أسدى إليك خدمة حقيقية ، ومذلك يد المساعدة على تحقيق ما أرجوه لك مخلصاً من السعادة والنجاح .

الترجم

كيف، كتب هذا الكتاب - ولماذا

أخرجت دور النشر في خلال الأعوام القلائل الماضية نحواً من خمسين مليوناً من الكتب المختلفة ، فكان معظمها جامداً لا روح فيه ، وفشل جانب كبير منها ، من الناحية للأدبية فشلاً ذريعاً ، حتى لقد صرح لي صاحب دار كبيرة للنشر أن مؤسسته ما زالت - بعد تجارب دامت خمسة وسبعين عاماً - تخسر أموالها في سبعة كتب من كل ثمانية تنشرها !

فلماذا ، إذن ، تراني يتنافى التهور فأكتب هذا الكتاب الذي بين يديك ؟ ! وهل ترى فيه ما يدعوك إلى أن تكلف خاطرك بقرائه ؟ ! إن من حقل - أيها القارئ - أن أجيبك عن هذين السؤالين :

قال « جون روكفلر » يوماً : « إن القدرة على معاملة الناس « بضاعة » يمكن أن تشتري كالسكر والبن ! وإني على استعداد لأن أشتريها بأكثر مما يشتري أي شئ آخر في الوجود ! »

وأجرت جامعة شيكاغو مرة استفثاءً واسع النطاق لاستطلاع ما يريد الباقون ، في قرارة نفوسهم ، أن يتعلموه

ويلموا به ؛ فوجهت إلى طائفة كبيرة من الباقين ١٢٥ سؤالاً ، هذه أمثلة منها : « ماعلك ؟ مامدى ثقافتك ؟ كيف تقضى أوقات فراغك ؟ كم دخلك ؟ ماهواياتك ؟ ماذا تريد أن تتعلم ؟ ... الخ » .

وقد اتضح من هذا الاستفتاء أن « الصحة » هي أهم ما يعني البالغ ، وأن « الناس » هم ثاني ما يعنيه : كيف يفهم الناس ويحسن عشتهم . . وكيف يتجنب إليهم ويبتئبهم إليه . . وكيف يقنمهم بآرائه وأفكاره . . الخ ؟

رصد هدتي تجاربي إلى هذه الحقيقة الواقعة قبل أن تهدي إليها جامعة شيكاغو بزمن ، ومن ثم رحت أبحث عن كتاب عملي في العلاقات الإنسانية وأسسها وقواعدها ، فلما أعاني البحث دون أن أجيد لئلهذا الكتاب أثرًا ، غولت على أن أسد بنفسي هذا النقص ، وأضع كتاباً في هذا الموضوع ليكون مرجعاً لطلبة مهدي .

وها هو ذا الكتاب بين يديك . وغاية أمل أن يجوز رضاك . . واستعداداً لإخراج هذا الكتاب ، قرأت كل ماصادفي من الكتب التي تس ، من قرب أو من بعد ، علاقة الإنسان بأخيه الإنسان . . بل لقد استخدمت رجلاً

مدرياً على البحث والاطلاع ، قفصى عاماً ونصف عام
ينقب في مختلف المكتبات ، ويقرأ كل ما فاتني قراءه
خاصاً بملاحظات الأفراد بعضهم يبعث منذ أقدم عصور التاريخ
إلى عصرنا هذا ..

ولقد أثر عن العالم النفساني «وليم جيمس» قوله :
« لو أننا قارنا بين أنفسنا كما هي ، وكما يجب أن تكون عليه
لوجدنا أننا أنصاف أحياء.. ذلك أننا لا نستخدم إلا جزءاً
يسيراً من مواردنا الجنسية والذهنية . أو بمعنى آخر : إن الفرد
منا يعيش في نطاق ضيق محدود بصطنه داخل حدود الطبيعة ،
فهو يملك قوى مختلفة الأنواع ، ولكنه ينفق بحكم العادة في
استخدامها ! » .

هذه القوى التي ننفق ، بحكم العادة ، في استخدامها هي
التي وضعنا من أجلها هذا الكتاب كي يساعدك على استكشافها
وإتمامها والانتفاع بها .

دبل لارنجي

الجزء الأول

الأسس الفنية في معاملة الناس

الفصل الأول

لكي نجني العسل لا نحطم خلية النحل !

في السابع من شهر مايو عام ١٩٣١ اعتقل في مدينة
نيويورك سفاخ طاغية لم تشهد المدينة منذ نشأتها مجرمًا في مثل
عتوه وجبروته : ذلك هو « كرولي ذو اللسدين » القاتل الذي
يدخن أبداً ، ولم يشرب الخمر قط !

في ذلك اليوم ، ضرب خمسمائة رجل من رجال الشرطة
الأشداء سيلاً صارماً حول منزل عشيقته ، وحاولوا إجلاء
« كرولي » عنه بواسطة الغازات السامة للدموع : فلما خابت هذه
المحاولة صعدوا بمدافعهم الرشاشة إلى أسطح المنازل المجاورة ،
تجمل حتى « وست أند » الأنيق ، في قلب نيويورك ، يهتز
لزعيم المدافع ساعة كاملة !

وعندما اعتقل كرولي صرح قائد الشرطة بقوله : « إن

« ذا المسدين » من أخطر المجرمين الذين عرقتهم نيويورك .
لقد كان يقتل مجرد قذفه برشّة طائر ! » .

ولكن .. كيف كان كرولى ينظر إلى نفسه ؟ !

بينما كان رجال الشرطة منهمكين فى إطلاق النار على
المنزل الذى احتوى به ، كان كرولى عاكفاً على كتابة خطاب
موجه إلى « كل من يهيم الأمر » ، وقد جاء فيه : « إن بين
جوامعى قلباً محترقاً ، ولكنه رحيم .. قلباً لا يحمل ضغينة لأحد
ولا يبغى شراً لخلق » !!

وقد حكم على كرولى بالإعدام على الكرسي الكهربى .
فلما جرى به إلى غرفة الإعدام فى سجن « سنج سنج » لم يقل :
« هذا جزائى على ما سفتك من دماء بريئة » ، وإنما قال :
« هذا هو جزائى على دفاعى عن نفسى » !!

والغزى الذى أريد الوصول إليه من هذه القصة هو أن
كرولى ذا المسدين لم يلزم نفسه أبداً !

فهل كان كرولى - فى ذلك - بدعاً فى القنلة والسفاحين ؟
استمع إلى هذا : « لقد قضيت زهرة حياتى . آسف الناس
بما يسرى عنهم وزجى أوقات فراغهم . فكان جزائى على
هذا سعى رجال الشرطة إلى سفك دى ! » من تظننه قال
هذا ؟ إنه « آل كابونى » عدو الشعب رقم ١ ، وزعيم أعنى

عصابة إجرامية ظهرت فى شيكاغو ! إن « كابونى » لم يلزم نفسه
أبداً على جرائمه ، بل نظر إلى نفسه كمصلح اجتماعى لم يقدره
الناس ، ولم يحسنوا فهمه !

وكذلك كان « شولتز المولاندى » وهو من أشهر المجرمين
الذين عرقتهم نيويورك . فقد صرح يوماً لأحد الصحفيين بأنه
« مصلح اجتماعى » ، ولم يكن يساوره الشك قط فى صحة اعتقاده
هذا !

وقد جرت بينى وبين « لويس » مدير سجن « سنج
سنج » مراسلات طريفة فى هذا الشأن ، فكتب لى مرة يقول :
« قل أن نجد بين المجرمين من ينظر إلى نفسه كشريرائهم . إن
نظرة نزلاء السجون إلى أنفسهم لا تقل شيئاً عن نظرتك إلى
نفسك . وهم يستمتعون بمنطقهم الخاص فى تبرير جرائمهم ،
مؤكدين أنه لم تكن تمة حاجة على الإطلاق إلى اعتقالهم
وإبداعهم السجون ! » .

فإذا كان « آل كابونى » ، و « كرولى ذو المسدين »
و « شولتز المولاندى » وأمثالهم من القنلة والأشرار لا يلومون
أنفسهم أبداً ، فكيف تتوقع من الناس « المحترمين » الذين
تتصل بهم أنت وأتصل بهم أنا أن يقبلوا اللوم ؟ !

صرح لي « جون وانا ميكير » المالى المعروف ، بقوله ذات مرة : « لقد عطنتى تجارب ثلاثين عاماً أن من الحماقة أن تلوم أحداً ؛ ومن ثم شغلت بإصلاح عيوب نفسى عن التحسر على أن الله سبحانه لم يشأ أن يوزع موهبة الذكاء بالمدل والقسطاس بين الناس !! » .

تعلم « وانا ميكير » هذا الدرس مبكراً ، أما أنا ففضي على أن أنخبط في هذا الدنيا الأزلية مدى ثلث قرن من الزمان قبل أن أفزع على هذه الحقيقة : وهى أن تسعين فى المائة من الناس لا يلومون أنفسهم على شئ . بالغا ما بلغ من الخطأ !

فاللوم عقيم لأنه يضع المرء فى موقف الدفاع عن نفسه ، ويحفز إلى تدبر موقفه ، والدود عن كبريائه وعزته .

وفى وسلك أن نجد ألف مثل على عقم اللوم مسطرة فى ألف صفحة من صفحات التاريخ !

خذ مثلاً ذلك النزاع الذى نشب بين « ثيودور روزفلت » والرئيس « تافت » فعندما غادر « روزفلت » البيت الأبيض فى عام ١٩٠٨ فى طريقه إلى أفريقيا ليصيد الأسود ، أناب عنه « تافت » فى تصريح شئون الرئاسة . ولما عاد روزفلت من رحلته أوشك أن ينفجر غيظاً وحنقاً ! وصب اللوم على « تافت » ، وانتقد تقاعسه وانزواءه فى الوقت الذى اقترب

فيه موعد الانتخابات لرئاسة الجمهورية ! وكان روزفلت على حق فى لومه وانتقاده ؛ فما إن جرت الانتخابات حتى هزم فيها الحزب الجمهورى برئاسة روزفلت هزيمة شتاء ! .

فهل ترى لام « تافت » نفسه ؟ ! كلا ! بل قال والدوم ملء مآقيه : « إننى لا أتصور أن مافلتة يفترق فى شئ عما كان ينبغي لى أن أفعله ! » .

فلى من يقع اللوم حقيقة : روزفلت أم تافت ؟ الواقع أننى لأدري ، ولا يعينى أن أدري . ولكن الفرض الذى أسمى إليه هو أن لوم روزفلت لم يفتنع تافت بأنه كان على خطأ ، بل جعله يحاول تبرئة نفسه والدوم فى عينيه ! .

وخذ مثلاً آخر فضيحة : « تيبوت دوم » التى رجعت الصحف أصداءها مدى سنوات طوال ، واستنكرها الشعب كله ! .

فقد عهد لى « ألبرت فول » وزير الداخلية فى عهد رئاسة « هاردينج » بتأجير احتياطي الحكومة الأمريكية من البترول فى منطقة « إلث هل وتيبوت دوم » ، وهو البترول الذى كان مخصصاً لاستعمال البحرية الأمريكية ، على أن « فول » بدلا من أن يبيع التنافس الحر على هذه الصنف .

سلم القعد القسم توأ لصديقه الجيم « أدوارد روهني » . وماذا
فعل « روهني » لقد أعطى الوزير « فول » ما كان الأخبر يفضل
أن يسميه « قرصاً » مائة ألف دولار ! .

تم أمر الوزير « فول » القوات الأمريكية بإبعاد أصحاب
آبار البترول المجاورة للآبار الحكومية ، إذا كانت الآبار الأولى
تسحب البترول من الاحتياطي في « إلك هل » ، فما كان من
أصحاب تلك الآبار إلا أن هرعوا إلى القضاء يشكون « فول »
وكشفوا النقاب عن فضيحة المائة الألف من الدولارات . .
وسرعان ما هب استنكار الشعب قوياً جامعاً ، فغلم رئاسة
« هاردنج » وهدد بتحطيم الحزب الجمهوري جميعاً ، وزج
بألبرت فول في السجن ! .

فلما سقط الوزير « فول » هذه السقطة الشنيعة التي قل أن
سقطها أحد الساسة . هل تراء ندم ولام نفسه على ما فعل ؟ !
أبداً ! فبعد ذلك بسنوات ، ألقى الرئيس « هوفر » خطاباً عاماً
جاء في سياقها أن موت الرئيس « هاردنج » يعزى للصدمة العنيفة
التي سببتها خيانة صديق له ! .

فلما سمعت زوجة « فول » ذلك - وكانت بين المستمعين -
هبت من مقعدها وهي تبكي وتلوح بقبضة يدها ، وصرخت :
« ماذا تقول ؟ زوجي خان هاردنج ؟ كلا إن زوجي لم يخن

أحداً . إن ملء هذا المكان ذهباً لم يكن ليفرى زوجي
بالخيانة . إنه هو الشخص الذي خانه الناس وأنفوا به إلى الموت
والاستشهاد .

إنها الطبيعة الإنسانية الخبيثة ، يلوم كل امرئ إنفسه !!
وإذن ، فسنجد ما يخطر ببالك أن تلوم شخصاً ، عليك
أن تذكر « آل كابوني » ، و« كرولى ذا المدسين » ،
و« ألبرت فول » ، واذكر أن اليوم كالطيور القريبة من ديارها ،
تتردد دائماً إلى ديارها ! .

في صبيحة يوم السبت ١٥ إبريل عام ١٨٨٥ رقد « إبراهيم
لنسكون » بعاني سكرة الموت في مسكن حفيقر أمام مسرح
« فورود » ، حيث رماه « يوث » بالرصاص .

وإذ رقد لنسكون على فراش الموت ، قال « ستانتون »
وزير الحرية في ذلك العهد : « هنا يرقد أكل حاكم عرفته
الدنيا منذ بدء الخليقة ! » .

فإذا كان سر مجاح لنسكون في معاملته للناس ؟ .

هل كان مفرماً بلوم الناس ؟ نعم . عندما كان صبيّاً في
« وادي بيجون كريك » بولاية أنديانا - مسقط رأسه - ولم
يكن يلوم حينذاك وحسب ، بل كان يكتب الرسائل والقصائد

التي يهزأ فيها من الناس ، ثم يلتقي بها في عرض الطريق حيث لا بد للنظر من الوقوع عليها ! وقد تسببت إحدى تلك الرسائل في إثارة نزاع استمر عمراً بأكمله ! .

بل حتى بعد أن أصبح لنسكون محامياً متفلاً بين « سيرنجفيلد » و « الينوي » أراد أن يهاجم خصومه علناً في خطابات تنشرها له الصحف ، ولكنه لم يفعل ذلك سوى مرة واحدة !

ففي خريف عام ١٨٤٢ عرض لنسكون سياسياً لإرلندي متعجرف يدعى « جيمس شيلز » ، إذ دمج مقالاً ملأه بالهزء والسخرية عن ذلك السياسي العتيق ، ونشره في صحيفة « سيرنجفيلد » دون أن يمهره بإيضائه . وضجت البلدة بالضحك في حين امتلأ « شيلز » غضباً وقلعة ، وراح يجد في معرفة كاتب المقال حتى عرفه فطلبه للمبارزة ! ولم يكن لنسكون يريد القتال ، ولكنه لم يستطع الانسحاب إرضاء لكرامته . وفي اليوم المحدد للنزال التقى الخصمان على صفة نهر المسبي وقد اعتزما القتال حتى يقتل أحدهما . على أن شاهديهما تدخلتا في اللحظة الأخيرة ، وسعيا إلى عقد الصلح ، وأبطالا للمبارزة ! .

تلك كانت النقطة السوداء الوحيدة في حياة لنسكون . وقد علمته درساً لا ينسى في معاملة الناس ، فلم يكتب بعدها

خطاباً مبيتاً لأجد ، ولم يسخر من أحد ، ولم يلم أحداً كانتا ما كان السبب .

وفي خلال الحرب الأهلية وضع لنسكون عدداً من القادة على رأس جيشه - جيش الشمال - فلم يسلم أحد منهم من التهور والطيش . وهب نصف الشعب ينتقد هؤلاء القادة الحقى ، ولكن لنسكون لم يوجه لأحدهم كلمة لوم ، وكان يردد دائماً قوله المأثور : « لائلم أحداً عساك ألا تلام ! » .

وعندما كانت زوجته وغيرها من ذوى قرباه يعملون على أهل الجنوب ، كان لنسكون يجيب : « لائلموم ، فقد كنا خلقاء بأن نفعل مثلاً فعلوا لو كنا في مثل ظروفهم » ! .

ومع ذلك ، فلأن إنساناً خول الحق ليوم كيف شاء ، لما كان ذلك سوى لنسكون ، ولنضرب على ذلك مثلاً :

بدأت معركة « جيتسبرج » في اليوم الأول من شهر يوليو سنة ١٨٦٣ . وفي مساء الرابع من يوليو ، بدأ الجنرال « لي » قائد جيش الجنوب في التمهّر جنوباً ، بينما كانت الأمطار تنمر البلاد بطوفان شديد . فلما وصل « لي » إلى بلدة « بوتوماك » يجيشه المهزم ، وجد أمامه نهراً طامخاً لا يمكن عبوره ، ومن خلفه يربض جيش الشمال !

كان « لي » في مأزق لا يستطيع منه فراراً وعرف

لنكون ذلك ، وأدرك أنها فرصة ذهبية هيأت له الأقدار ليأسر جيش «لى» وبهى الحرب . وأبرق لنكون بأوامره إلى حيثه ، ثم أرسل مبعوثاً خاصاً إلى القائد «ميد» يطلب إليه الإسراع بالعمل . فإذا فعل «ميد» ؟ لقد راح يسوف ويمتل ، وأبرق إلى لنكون يعتذر بشئ الاعتذرات ، ورفض فى النهاية أن يهاجم «لى» !

وأخيراً انحصر الماء عن النهر الطافح ، وتمكن «لى» من النجاة بقواته !

واحتدم غضب لنكون يومها ، وصرخ فى ابنه «دوبرت» : «يا إلهى ! ما معنى هذا ؟ لقد كانوا فى قبضة يدينا ، ورغم ذلك ، فإن كل ماقلته وفعلته لم يستنمض الجيش إلى العمل !»

وجلس لنكون فى خيبة أمل مريرة ، وكتب هذا الخطاب إلى «ميد» :

«عزيزى الجنرال .

«لإخالك تقدر مبلغ سوء الطالع الذى ينطوى عليه فرار جيش الجنرال «لى» . لقد كان فى قبضة يدينا ، ولو أننا طبقنا عليه لوضعنا لهذه الحرب حداً ، أما والحال هذه ، فالحرب لا محالة ستطول إلى أجل لا يعلم إلا الله منهاه . فإذا كنت لم تهاجم «لى» وأنت آمن ، يوم الاثنين الماضى ، فكيف بالله يمكن

أن تهاجمه جنوبى النهر حيث لا يسمعك إلا أن تأخذ معك نفراً قليلاً من رجالك ؟ لم يعد من المتوقع أن تفعل الآن شيئاً ذا بال ، لقد فانتك الفرصة الذهبية ، وإن ذلك ليسوفنى أبلغ الإساءة !» ولكن «ميد» لم يطلع على هذا الكتاب قط ! فإن لنكون لم يرسله ! وقد وجد بين أوراقه بعد موته ! .

أما أنا فأظن - وهذا مجرد استنتاج - أن لنكون بسد أن كتب خطابه هذا ، نظر من خلال النافذة ، وراح يحدث نفسه قائلاً . «لحظة واحدة ! قلعه لا يحق لى أن أسارع بلوم «ميد» . فإن من الميسر أن أجلس هنا فى دفء البيت الأبيض » وآمر «ميد» بالهجوم ، ولكننى لو كنت فى «جيتسبرج» ورأيت من السماء الجارية ، وسمعت من أنات الجرحى وحشرجة الموتى مثلاً رأى «ميد» وسمع ، فربما كنت أفضل ماضله ! وعلى أى حال ، فما زال النهر طافحاً قرب الجسر ، وإذا أنا أرسلت الخطاب الآن ، فقد يزعج ذلك همّاً عن صدرى ، ولكننى سيجعل «ميد» يحاول تبرئة نفسه ، وتبرير تصرفه ، ومن يدرى ؟ فقد يحاول أن يلومنى أنا ؟ وقد يستقيل من الجيش ؟» ومن ثم وضع لنكون خطابه جانباً ، لأن التجربة علمته أن اللوم صائر لا محالة إلى عقبه مؤكداً ! .

وقد أزعج الرئيس « تيودور روزفيلت » أنه كلما واجهته مشكلة صغيرة ، كان يسند ظهره إلى مقعده ، ويتأمل لوحة كبيرة للسكول معلقة فوق مكتبه بالبيت الأبيض ، ويسأل نفسه « ترى ماذا كان لسكول يفعل لو أنه كان في مكاني ؟ كيف كان يحمل هذه المشكلة ؟ » .

هل في ذهنك الآن شخص من صميم قلبك أن تقوم طابعه ، وتهذب خلقه ، وتهديه سواء السبيل ؟ ! إذا كان الأمر كذلك ، فهذه أريحية تشكر عليها ، ولكن ... لم لا تبدأ بنفسك أولاً ؟ فمن وجهة النظر النرجسية الاهتمام بالنفس أحب بكثير من الاهتمام بالغير ، وأقل خطراً كذلك ؟ .

قال « براوننج » : « عندما تبدأ معركة المرء بينه وبين نفسه فهو عندئذ شخص يستحق الذكر » .

ماقولك في أن تخصص عاماً كاملاً - مثلاً - لإتمام نفس نفسك وتصحيح عيوبها ؟ ! ولاك بعد هذا أن تخصص الأعوام التالية كلها لتقويم الناس وتهذيب خلقهم .

ولكن أنعم نفسك أولاً .

قال « كرونشويس » : « لا تتبرم بالجلد المتراكم على عتبة جارك قبل أن تزيل مانركم على عتبة جارك أولاً ! » .

عندما كنت فتى يافئاً ، حاولت جاهداً أن ألقت الأنظار إلى إرضاء لفرورى وأنايتي ، فكتبت يوماً رسالة إلى « ريتشارد هاردنج ديفيز » ، وكان يومئذ مؤلفاً ذائع الصيت قلت له فيها : إنني أعد مقالا لإحدى المجلات عن مشغوري المؤلفين ، ثم رجوت أن يقضى إلى بطريقته في التأليف ، وكنت قد تلقيت قبل ذلك رسالة من كاتب شهير ، ذيلت بهذه الحاشية « أمليت ولم تراجع » فوقت هذه الحاشية من نفسي موقفاً عميقاً وأحسنت أن الكاتب لا يد أن يكون كثير العمل ، عظيم الشأن ، ولم أكن كثير العمل ، ولا عظيم الشأن ، ولكني أردت أن أقع من نفس « ديفيز » هذا الموقع ، فغضت رسالتي إليه بهذه الحاشية « أمليت ولم تراجع » ! .

ولم يتكلف « ديفيز » عناء الرد على رسالتي ، واكتفى بأن ردها إلى بروجع البريد وعليها هذه العبارة « إن سوء أدبك لا يفوق إلا سوء أدبك » ولا شك أنني كنت أستحق هذا التأنيب .. ولكني بشر ؛ ولهذا استعصت ، وثرث ثورة مضرية حتى إنني حين قرأت نبي « ديفيز » بعد ذلك بـ عشر سنوات ، - وكم يحجلاني أن أقول هذا ! - لم أشتعر غير الألم الذي سببته لي عبارته ! .

ينبغي أن تذكر في معاملتك للناس أنك لا تعامل أهل

وهو يعقب الشفقة ، والرحمة ، والاحتال . ولنذكر قول الدكتور
« جونسون » : « إن الله يأسى لا يحاسب إنساناً إلا بعد
أن ينتهى أجله » .

فلماذا نمجل أنا وأنت بحاسبة الناس ؟ !

منطق ، بل أهل عواطف ، وشعور ، وأنفس حافية بالأهواء ،
ملأى بالكبرياء ، والغرور

واللوم شرارة خطيرة فى وسعها أن تضرم النار فى وقود
الكبرياء . . وأن تضرمها ناراً قد تعجل بالموت أحياناً ! .

ولقد حدا النقد بالرواى الشهير « توماس هاردى » ، الذى
قدم للأدب الإنجليزى ثروة طائلة ، إلى الكف عن كتابة القصص
إلى الأبد ، كما دفع الشاعر الإنجليزى المرحف الحس « توماس
شارتون » إلى الانتحار ! .

وكان « بنيامين فرانكلين » فى شبابه ، تنقصة الباقية
والكياسة فى معاملة الناس . ثم اشتهر بعد ذلك بلباقته التى
رشحته لمنصب سفير أمريكا فى فرنسا . . فما سرتحوله ؟ .

لقد صهرته التجارب حتى أدرك عمق اللوم ، فقال قولته
الماثورة : « سوف لا أتكلم بسوء عن أحد ، بل سأتكلم
عن الخير الذى أعرفه فى كل إنسان » .

إن أى أحق يسه أن يلوم ، وأن يتهم ، وأن ينتقد ؛ بل
هذا مايفعله أغلب الحقى ؟ فدعنا بدلاً من أن نلوم الناس نحاول
أن نفهم ونتفهم لهم الأعذار فيما فعلوا ، فهذا أمتع من اللوم ،

الفصل الثاني

السرا الأكبر فى معاملة الناس

ليس ثمة إلا طريقة واحدة تحمل بها شخصاً على أن يقبل على عمل ما . . . تلك هى رغبه الشخص فى هذا العمل .
 نعم . . . إن فى وسعك أن تحمل الشخص على أن « يرغب » فى إعطائك ساعته إذا ألصقت قوه غدارتك بضلوعه ! وفى وسعك أن تجعل موظفاً لديك يفعل ما تأمره به . إلى أن تدبر له ظهرك ! وفى استطاعتك أن تدفع طفلك إلى تنفيذ إرادتك إذا لوحث له بالسوط أو بالمصا . غير أن هذه طرق « أولية » ليست من الإنسانية الراقية فى شئ . فالطريقة المهدية الوحيدة التى تجعلك تقبل على العمل - أى عمل - هى أن أمنحك ما تريد .
 فإذا تريد ؟

يقول العالم النفسانى « فرويد » : « إن تصرفات البشر جميعاً تصدر عن قاعدتين اثنتين : التريزه الجنسية ، والرغبة فى العظمة » .

ويقول الأستاذ « جون دوى » مثل هذا القول ، ولكن يصيغه مختلفه قليلا : « أعمق دافع للإنسان إلى العمل هو الرغبة

فى أن يكون « شيئاً مذكوراً . . . » ، فاذكر هذه العبارة جيداً « الرغبة فى أن يكون شيئاً مذكوراً » فسوف تسمع بها كثيراً فى هذا الكتاب !

وقد اتضح من استفتاء أجرى بين البالغين ، أن الأشياء التى يرغبها البالغ هى كما يلى بترتيب أهميتها :

- ١ - الصحة الجيدة ٢ - الغذاء ٣ - النوم ٤ - المال ٥ - الحياة بعد الموت ٦ - الارتواء الجنسي ٧ - مماش لائق لبيه ٨ - « أن يكون شيئاً مذكوراً » .

وكل تلك الرغبات ، فى الأغلب ، بحاجه ميسورة ماعدا واحدة ، تلك هى ماسماها فرويد « الرغبة فى العظمة » ، وأطلق عليها دوى « الرغبة فى أن تكون شيئاً مذكوراً » .

فها كم رغبة إنسانية ملحة ، لاسبيل إلى الشك فى وجودها ، فمن وسعه أن يشبع تلك الرغبة فيمن يلقاهم من الناس ، جمع قلوبهم فى راحتيه ، ودفع حتى « بالحنوتى » إلى الأسف على موته !

ورغبة كل امرئ . فى أن يكون شيئاً مذكوراً ، من أهم الفروق المميزه للإنسان عن الحيوان ، ودعنى أضرب لك الأمثال على ذلك :

كان أبى يربى فى مزرعته بولاية « ميسورى » طائفة من

الماشية الجيدة فصله عن خنازير « ديوك جيسى » المشهورة .
وقد اعتاد أن يعرض الماشية والخنازير في المعارض التي تقيمها
البلدية بين الحين والحين ، وكثيراً ما نال الأوسمة الحربية
الزرقاء التي تهديها للمعارض لأصحاب أجود الماشية المعروضة
وما زلت أذكر كيف كان أبى يجمع تلك الأوسمة ، ويلصقها في
شريط حريرى طويل ، فإذا حضر أحد الضيوف لزيارتنا ، قام
أبى إلى الشريط الحريرى ، وعمد إلى بأحد طرفيه ، وأمسك هو
بالطرف الآخر ثم راح يعرض الأوسمة على الضيف وهو ممتلىء
زهوا وخيلاء !

ولم تكن الماشية - طبعا - تنفى بأمر هذه الأوسمة ، ولكن
أبى كان يعنى بأمرها . . لماذا ؟ لأنها تشبع فيه الرغبة لأن يكون
« شبيهاً مذكوراً » .

نعم ، وهذه الرغبة نفسها هي التي دفعت كاتباً صغيراً في محل
تجارى ، لم يزل غير قسط مضيق من التعليم ، إلى أن يدرس كتب
القانون التي عثر عليها مصادفة في قاع برميل فارغ ولذلك
سمعت بهذا الرجل . . إنه إبراهيم لنسكون ! .

وهذه الرغبة نفسها هي التي أوحى إلى « تشارلز ديككنز »
بتأليف رواياته الخالدة . . وجعلت روكفلر أغنى أغنياء العالم .

وهذه الرغبة نفسها هي التي تحفز أغنى رجل في بلدكم
إلى أن يبني قصراً منيفاً يربد كثيراً عما يحتاج لسكناء . . وهي
التي تقرى بارتداء أحدث الأزياء وشراء أحدث نماذج السيارات
وهي التي تدفعك إلى التحدث عن بريك الأذكاء ، وبناتك
البارعات الجمال ! بل هذه الرغبة نفسها هي التي تدفع كثيراً من
الأحداث إلى أن يحيدوا عن الطريق السوى ، ويصبحوا رجال
عصابات أشراراً .

حدثني « ا. ب. ماروني » قائد الشرطة سابقاً في نيويورك
فقال : « إن أول ما يطلبه المجرم « المصرى » متى قبض عليه ،
هو الجريدة الصفراء التي أحاطت جرائمه بإطار زائف من البطولة
أما صورة الميتة الشنيعة التي تنظره على الكرسي السكربي ،
فتبدو له بعيدة غاية البعد . إن كل ما يعنيه هو أن يرى صورته
في صدر الصحيفة إلى جانب صور أينشتين ، وبوسكاينى ،
وروزفلت » !

نبشئ كيف تشبع رغبتك في أن تكون شيئاً مذكوراً أنبتك
أى الرجال أنت ؟ فهذا هو الشيء الذى يدل عليك أكبر دلالة !
مثال ذلك أن « جون روكفلر » كان يشبع رغبته في أن يكون
شيئاً مذكوراً بمنح الأموال الطائلة لإقامة مستشفى في الصين يلقى
فيه العلاج والعناية آلاف من الناس ، من غير وطنه وجنسه ! .

في حين أن « دلتجر » كان يشبع هذه الرغبة نفسها بتكوين عصانة من القتل والأشرار للسطو على البنوك ! .

والتاريخ حافل بالأمثلة الممتعة التي نرى لنا كيف كان مشهورو الرجال على مر العصور ، يشبون رغبتهم في أن يكونوا شيئاً مذكوراً . من ذلك أن « جورج واشنطن » رغب في أن يلقب « صاحب الجدد ، رئيس الولايات المتحدة » و « كريستوفر كولمبس » التمس لنفسه لقب « أميرال المحيط ، ونائب الملك في الهند » . . وكانت « كاترين العظيمة » ترفض أن تنفض أى خطاب لا يسبق اسمها فيه بعبارة : « صاحبة الجلالة الأمباطورية » . . وصاحت زوجة « لنسكون » يوماً في زوجة الجنرال « جرانت » كالنمرة الكاسرة : « كيف نجرئين على الجلوس في حضرتي قبل أن أدعوك إلى ذلك ؟ » .

وقد تنافس أصحاب الملايين على إجزال الأموال للرحالة « الأميرال بيرد » إبان اعتزاه استكشاف القطب الجنوبي . طمعاً في أن يطلق على قمم الجبال الثلجية أسماء بعد موتهم . . ولم يكن « فيكتور هيجو » بطمع في أقل من « بارس » نفسها لتسمى باسمه تخليداً لذكراه ! .

وإنك لتجد كثيراً من الناس يصيهم المرض إذا أعجزهم اكتساب عطف الناس عليهم واهتمامهم بهم . وقد اضطرت

مسز « ماك كنلي » زوجها إلى التخلي عن مهام الرئاسة وإهمال شئون الدولة لكي يمكث بجوار مخدعها مطوقاً عنقها بذراعيه وهو يتوسل إليها أن تنام . . وكانت تنفذ رغبتها الملحة في « الإحساس بالأهمية » بإصرارها على أن يظل زوجها بجوارها وهي تعالج أسنانها !

ويذهب بعض علماء النفس إلى أن بعض الناس يسمون إلى الجنون بأغلاظهم عسى أن يمدوا في أرض الأحلام ذلك الإحساس بالأهمية الذي افتقدوه في أرض الحقائق !
• ماهو سبب الجنون ؟

إن نصف عدد المرضى بمقوهم يعزى سبب مرضهم إلى أضرار تصيب المخ نتيجة للشروبات الروحية ، أو إدمان المخدرات ، أو الإصابات المختلفة ، ولكن . . إلى أى سبب يعزى مرض النصف الآخر ؟ !

لقد وجهت هذا السؤال إلى طبيب كبير بأحد مستشفيات الأمراض العقلية فقال : « لا أدري على وجه التحديد - ولا أحسب أن أحداً يدري - لماذا يصاب بعض الناس بالجنون ، ولكن الملاحظ المألوف أن بعض مرضى العقول يسيبن على أنفسهم أهمية لم يكن بحسب الحصول عليها في دنيا الحقائق » .

ثم قصص على هذه القصة :

« لدى مريضة ، تحول زواجها ، قبيلا مرصها ، إلى مأساة
مقبحة كانت تنشده الحب ، والارتواء الجنسي ، والأبناء ،
المركز الاجتماعي ، ولكن الحياة ضربت بأمانتها عرض الحائط !

يكن زوجها يحبها ، وأبت عليها الأقدار أن تنجب أطفالا
فلما أصيبت بالجنون ، أصبحت تتصور في تخيلاتها أنها طلقت من
زوجها ، وتزوجت من نبيل إنجليزي ، وأصررت على أن تُنادى
باسم « ليدى ميث » ! أما عن الأطفال ، فهي تتخيل الآن أنها
تنجب مولوداً كل ليلة ، وفي كل مرة أزورها فيها تقول لي :
« هل علمت يادكتور أنني رزقت بمولود ليلة أمس ؟ » .

أنظن أن جنون هذه السيدة ناجمة البية ؟ أما طبيبها فيقول :
« لو وسعني أن أرد لهذه السيدة عقلي لما فعلت ! لقد حصلت
الآن على السعادة التي كانت تنشدها ، وأرضت إحساسها بالأهمية
التي لم أرضه دنيا الحقيقة » .

نعم . . . إن المجانين أكثر معاناة مني ومنك ! وكيف
لا يكونون ، وقد حلوا مشكلاتهم ، ووجدوا في دنيا الأحلام
الأهمية التي طالما تمنوها في أعماق نفوسهم ؟ إن في وسع أحدهم
أن يمنحك شيكا بمليون جنيه ؟ ! أو يعطيك خطاب توصية
لأغا خان !

إذا كان بعض الناس يتلهفون على العظمة والأهمية حتى
يبدوا موارد الجنون ، فأني معجزات تلك التي تستطيع أنت وأنا
أن نأني بها لو أضيفنا في الناس تلك الإهانة ؟ !

لم يعرف التساربخ سوى رجلين كان يدفع لكل منهما
مرتب قدره مليون ريال في السنة ؛ أحدهما : هو « والتر كرايزلر »
والثاني هو « تشارلس شواب » . فلماذا كان « أندرو كارنيجي »
يدفع للمدير مصادره « شواب » مليون ريال في السنة ، أي
أكثر من ثلاثة آلاف ريال في اليوم الواحد ؟

هل كان « شواب » عبقرياً فذاً ؟ كلا ! هل كان يعرف
عن إنتاج الصلب أكثر مما يعرف أحد من الناس ؟ كلا ! قد
قال « شواب » نفسه إنه استخدم أشخاصاً ليعملوا تحت إمرته ،
فكانوا أعرف منه بإنتاج الصلب ، وأوفر خبرة . ولكن
« شواب » كان يتناول هذا المرتب ، أولاً وقبل كل شيء لمقدرته
على معاملة الناس !

وقد سألت عن سر مقدرته تلك ، فقال :

« إنني اعتبر مقدرتي على بث الحماسة في نفوس الناس هي
أعظم ما أمتلك ! وسبيلي إلى ذلك هين ميسور ، فإني أجزل لهم
المدح والثناء ، وأسرف في التقدير والثناء . فليس أقتل لروح

حسنة فائدة تشبع سحرًا وجاذبية ، كان يعرف قيمة الثقة ، فجعل
النساء بشعرن بأنهن جميلات لجرد ثقته بجمالهن .

* * *

حاولت مرة أن أصوم عن الطعام ، وذهبت في ذلك إلى
مدى ستة أيام متوالية فلم أجد الصيام صعباً ولا عسيراً ، بل لقد
كنت أقل اشتهاً للطعام في اليوم السادس عما كنت في اليوم
الثاني ، وبرز ذلك فكثيرون من الناس يقتلهم صيبرهم تعذيباً
لو أنهم منعوا الطعام عن يعولون أياماً ستة ، ولا يحرك صيبرهم
ساكنين إذا منعوا عن ذويهم ، وأغناهم ، ومرءوسهم « النقدير »
الذي يشبهونه كما يشتهون الطعام .

إننا نتمتع بالذواء أجساداً أبناثاً وذوينا ، ولكننا قلما
ننطق . ولو جزءاً سبيراً من غلظهم إلى أن يكونوا شيئاً مذكوراً !
وبينا نندق عليهم الطعام والشراب ألواناً وأشكالاً ، ترانا نضن
عليهم بكلمات التقدير والتشجيع الخلقية بأن نخزن في ذاكرتهم ،
وتتجاوب أصداؤها في صدورهم على مر السنين ، نشأ حقاً
كفريد البلابل .

* * *

وأحسب أن بعض القراء ، وهم يقرأون هذه السطور ،
سيحدثون أنفسهم ساخرين : « رياء .. ونفاق .. وتعلق

للمرء المتعوب من النقد الذي يوجه إليه من م أعلى منه درجة ؟
أما أنا فلا أتعد أحداً ألبتة ، ولا أفتش قط عن أخطاء أحد ،
فإذا كان لي أن أصف نفسي ، قلت : إنني رجل مبذر في ثنائي ،
مسرف في تقديري !

هذا ما كان يفعله شواب .. ولكن ماذا فعل أنت وأنا ؟
العكس تماماً ! إذا لم يرضنا شيء ، رضنا عقيرتنا بالنقد ، والثوم ،
والتأنيب ، وإذا أرضانا شيء ، لم نقل شيئاً على الإطلاق !
ولقد كان الإسراف في المديح . والتشجيع من أمرار نجاح
روكفلر ، ذلك النجاح الباهر .

حدث أن تهور شريك له ، هو « إدوارد بدفورد » في
صفقة كبرى ، كان من نتيجتها أن خسرت الشركة مليون
ريال في ولو شاء روكفلر لصب اللوم على شريكه جزافاً ، ولكنه
كان يعلم أن « بدفورد » فعل أقصى ما في وسعه ، ومن هنا
وجد روكفلر منفذاً إلى الثناء عليه ، فأجزل له المديح لأنه استطاع
أن ينفذ ٦٠٪ من المال الذي استثمره في الصفقة ..

و « زيجفيلد » الذي طالما بهر « برودواي » ، وسحر
نظارتها حتى شهرته الفائقة بمقدرة الخارقة على إعفاء العظمة
على الفساة الأمريكية . فطالما تلقف مخلوقة متواضعة لم يفكر
شاب مطلقاً في أن يكرر النظر إليها ، فأخرجها على خشبة مسرحه

رخيص ! إنها عملة زائفة لا تنطلي على أحد . . . ليس على
الأذكىاء على الأقل ! » .

وهؤلاء على حق ! فالرياء والنفاق ، والتملق جميعاً لا تحوز
على أذكىاء الناس ، فهي ليست سوى أنانية بغيضة صارخة ؛
بفض النظر عن أن هناك أناساً يقدون في حال الظن إلى
التقدير بحيث يعبون كل ما تقدم إليهم بلا تدبر ولا تمييز ،
مثلهم مثل الضارب في البداء لا يستكشف أن يجمع الماء الآسن
إن هو وجدده .

مثال هؤلاء الإخوة « ميديفاني » الذين كانوا حد موقفين
في سوق الزواج ، حتى إنهم تزوجوا من اثنتين من حوريات
الشاشة البيضاء فضلاً عن المليونيرة الحسنة « بربارة هاتون »
أتدري لماذا ؟ قالت لي النجمة « بولانجرى » ذات يوم : « لقد
كان الإخوة « ميديفاني » يحمدون التلق كما لم يحده أى إنسان
من قبل ، وفن التلق - كما تعلم - فن منسى في هذا العصر
الواقى » .

بل حتى الملكة فيكتوريا خضعت للتملق واستحابت له ،
إذ صرح دزرائيل بأنه استخدمه بوفرة في معاملته للملكة ! .

ولكن دزرائيل كان من أدهى الدهاة الذين حكموا
الأمبراطورية البريطانية ، فإذا كان الرياء قد أجزأه ، فليس من

المحتم أن يحزبك الرياء أو يحزبى ، بل ربما ارتد سلاح الرياء
إلى صدرك وأحدث عكس التأثير الذى ترجوه ! .

فما الفرق إذن بين « التقدير » ، وبين « التملق » الأمر
بسيط . الأول نقي خالص ، والثانى مشوش . الأول يصدر
عن القلب ، والآخر يصدر عن اللسان ؛ الأول مجرد من الأنانية ،
والثانى قطعة من الأنانية . الأول مرغوب فيه من الجميع ، والآخر
مغضوب عليه من الجميع ! .

وقد شاهدت أخيراً تمثالاً نصفياً للجنرال « أوبريغون » في
قصر « شاولتيك » في مدينة « مكسيكو » فرأيت على قاعدة
التمثال هذه الكلمات الحكيمية المنتقاة من فلسفة الجنرال
أوبريغون :

« لا تخش الأعداء الذين يهاجونك ، ولكن اخش
الأسدقاء الذين يتسلقونك » ! .

كلا ! كلا ! إننى لا أقترح عليكم التلق ، وإنما أنا أدعوك
إلى أسلوب جديد في معاملة الناس .

كان الملك جورج الخامس يحتفظ بقائمة تحتوى على ست
حكم معلقة داخل إطار على جدار غرفة مكتبه يقصر بكنجها ،
وتقول إحدى هذه الحكم : « لا تملنى إجزال العطاء ،
ولا الترحيب بالمديح الرخيص » .

وهذا هو المخلق ! مدح رخيص ! .

وقرأت يوماً تزييفاً بالخلق يحسن أن أخله هنا : « المخلق هو قولك للرجل الآخر بما يظنه في نفسه ! » .

وإنما التقدير الذى أعنيه هو ما ينطبق عليه قول « رالف والدوا إجمسون » : « كل إنسان ألقاه يفضلنى فى شىء واحد على الأهل فأنا لهذا أتعلم منه » .

فلنحاول إذن أن نحدد الصفات الطيبة فى كل إنسان نلقاه ، انس الملق ، وامنح تقديرك المخلص المزه . كن مبدراً فى مديحك ، مسرفاً فى تقديرك يدخر الناس كلماتك ويدكرونها سنوات طوالاً حتى بعد أن نساها أنت ! .

الفصل الثالث

« إن الذى يفعل هذا تتجاوز انديا بهياً إلى منه ، أما الذى لا يفعله فيسير طريقاً طويلاً بمفرده . . . »

اعتدت أن أراول صيد السمك فى « مين » كل صيف . وأنا شغوف بالكريز الحنفوق بالكريمة ، ولكنى أعرف أن السمك يفضل الديدان ، ولهذا ترائى عندما أرتمل لصيد السمك لا أفكر مطلقاً فيما أنا شغوف به ، بل أفكر فيما يجب السمك فقط ! فأنا لا أعلق بالسارة كريزاً ولا كريمة ، وإنما أضع بها دودة صغيرة أدليها للسمك وأنا أقول : « هل لك فى هذه ؟ »

فلماذا لا نستخدم مثل هذا « المنطق » فى « اصطیاد » الناس ! لقد كان « لويد جورج » يفعل هذا . . . سأله رجل يوماً كيف وسعه أن يبقى فى الحكم بينما تخلى عنه - أى عن الحكم ، ساسه الحرب العالمية الأولى جميعهم : ولسون ، وأورلاندو ، وكليمنصو ؟ فأجاب بأن بقاءه فى الحكم يعزى إلى شىء واحد ، ذلك أنه يستطيع أن يلائم بين ما يضعه « بالسارة » وبين ما يرغب فيه السمك ! .

فلماذا نتكلم دائماً عما نحب ؟ ! بداهة أنت تحب ما نحب ،

وسوف تحبه دائماً ، ولكن محدثك قد لا يشاطرك هذا الحب .
وإذن فالطريق المفضية إلى التأثير في « الشخص الآخر » هي
أن تحدّثه بما يحبه هو ويرغب فيه ، وأن تدله على طريقة الحصول
عليه ! فاذكر ذلك غداً عندما تحاول أن تحمل « الشخص الآخر »
على أن يفعل شيئاً : فإذا كنت تريد أن تمنع ابنك - مثلاً -
عن التدخين ، فلا تتخذ موقف الواعظ ، ولا تحدّثه فيما ترغب
فيه أنت ، بل تبين له كيف يعوق التدخين عن كسب مباراة في
الكرة - مثلاً - أو سباق في العدو ! وانقل مثل هذا سواء في
معاملة الأطفال ، أو صفار المجول والقردة ! -

أراد « رالف والدو إمرسون » ، وابنه « الصبي » - ذات يوم -
أن يحمل حجلاً صغيراً على العود ~~في~~ ^{من} ، ولكنها أخطأ
إذ وضعها نصب أعينها ما يرغبان فيه وحسب : ظال إمرسون
بدفع المجل ، وظل ابنه يمر . . . على غير طائل ! فقد فعل المجل
الصغير مثلاً فعلاً تاماً . . . وضع نصب عينيه ما يرغب فيه هو ،
فنبت قوائمه في الأرض وأبى أن يترحز عن مكانه قيد شعرة !
وشاهدت زوجة إمرسون هذا المشهد من نافذة دارها ، ولم
تكن - كزوجها - تكتب الفصول ، وتؤلف الكتب ، ولكنها
كانت تعرف ما يريد صفار المجول ، فأسرعت إلى المجل الصغير
ووضعت إصبعها بخنان للأممية في فمه ، وتركته يمتصه راضياً !

• • •

يقول « هاري » . أوفر ستريت « في كتابه « التأثير في
التصرف الإنساني »^(١) » كل نشاط إنشائي مصدره رغبة
متأصلة في النفس ، ومن ثم فأفضل نصيحة للذين يشتغلون بإقناع
الناس ، سواء في العمل ، أو في البيت ، أو المدرسة أو في
ميدان السياسة هي هذه : اخلق ، أولاً في « الشخص الآخر »
رغبة جاذبة في أن يفعل ما تريد . . فإن الذي يفعل هذا تنحاز
الدنيا جميعاً إلى صفه ، أما الذي لا يفعله ، فيسير طريقاً طويلاً
مجرده ! » .

بدأ « أندرو كارنيجي » الصبي الاسكتلندي الفقير ، حياته
بصل كان يتقاضى منه سنتين - أى نحو ثمانية مليات - في
الساعة ، فلما مات ترك ثروة قدرها ٣٦٥ مليوناً من الدولارات !
كيف وسع هذا ؟ . لقد تعلم في مقتبل حياته أن الطريقة
وحيدة للتأثير في الناس هي التكلم فيما يرغبه الناس !

درس كارنيجي في المدرسة أربع سنوات وحسب ، ولكنه
لم - بغير مدرسة - كيف يعامل الناس . . . قلقت زوجة
خيه ذات يوم على ولديها اللذين كانا يدرسان في « بيل » .

Harry A. Overstreet, "Influencing Human (١)
Behaviour"

واصرفا إلى الدراسة حتى أهمل أن يكتب إلى أحدهما، ولم يردها
بكلمة على خطاباتها المتكررة، فإكان من كارنيجي إلا أن تبرع
بمائة ريال لمن يقرء، هذين الشابين على الكتابة لأهمهما برجوع
البريد؟ وقبل أحد الأشخاص رهانه، وأوصى كارنيجي أن
يكتب لكل من الشابين خطاباً يقول فيه - عرضاً - إنه أرفق
بخطابه حوالة بمبلغ خمسة ريالات، ثم يفصل وضع الحوالة..
وسرعان ما عاد البريد يحمل الردين.. نشكر لعمنا العزيز أندرو
عطفه وكرمه و... ولا شك أنك تستطيع تكلة الجلة بنفسك!

XX ***

اعتدت أن أستأجر الزهرة المطلة على الحديقة في فنادق
نيويورك لمدة عشرين ليلة في كل موسم لألقى فيها سلسلة من
المحاضرات، وفي بداية أحد المواسم فوجئت بإخطاري من الفندق
يطالبني بإيجار يبلغ ثلاثة أضعاف ما اعتدت أن أدفع، وقد أتاني
هذا الإخطار بعد أن وزعت تذاكر الدعوة، وظهرت الإعلانات
في الصحف!

ولم أكن أربح - طبعاً - في الزيادة، ولكن ما فائدة
أن أحدث أصحاب الفندق فيما أرغب فيه؟

وذهبت إلى مدير الفندق، وقلت له: لقد صدمت حقيقة
عندما وصلى إخطارك، ولكنني لأؤمكم على الإطلاق،

بل ربما لو كنت في مكانكم لعلت بالضبط ما فعلتموه، فليكن
من واجبكم كمدبر لهذا الفندق، أن تأتي بأكثر ما يمكنك من
الأرباح، فإذا توافقت في ذلك، فربما أقلت من وظيفتك..
ولكنني أرجوكم أن تسمح لي بتحديد الفوائد والمضار التي قد تعود
عليكم إذا التحتم في طلب زيادة الإيجار. قلت هذا ثم تناولت
ورقة وقلم ورسمت بالقلم خطأ عمودياً يقسم الورقة في قسمين،
كتبت في أعلا القسم الأول كلمة «الفوائد»، وفي أعلا القسم
الثاني كلمة «المضار» وكتبت تحت عنوان «الفوائد» هذه
العبارة «الاحتفاظ بالزهرة خالية»، ثم تابعت حديثي المدير:
«... وطبعاً يفيدكم أن تحتفظوا بالزهرة خالية لتؤجروها للرقص،
أو للحفلات، أو غيرها مما يعود عليكم بربح يفوق ما تعود به
عليكم سلسلة من المحاضرات!»

والآن لننقل إلى «المضار» فأولاً، بدلاً من أن تزيدوا
دخلكم ستقللونه، بل الحقيقة إنكم ستفقدونه تماماً، لأنني
لأعزيم أن أدفع هذا الأجر الباهظ. ثم هناك «فائدة» أخرى
لكم... تلك هي أن المحاضرات سوف تجتذب إلى فندقكم طائفة
من المثقفين ذوي المراكز والوجاهة، وهذا فيما أخال خير إعلان
للفندق... أليس كذلك؟ بل الحقيقة أنكم إذا أنفقتم... ربه
ريال على الإعلان عن فندقكم في الصحف لما أسكنكم أن تأتوا

يمثل هذه النخبة من الناس ليشاهدوا فندقكم » ! .

ثم سلت الورقة للمدير قائلا : « كم أود أن تقدروا هذه القوائد والمضار حتى قدرها ، ثم تعطوني كلمتهم الأخيرة » .

وفي اليوم التالي تسلمت خطاباً من المدير يخبرني فيه أنه قرر زيادة الإيجار بمقدار ٥٠٪ فقط بدلا من ٣٠٠٪ !!

والمهم في هذا كله ، أنني حصلت على هذا التخفيض دون أن أنبس بكلمة مما أُرغب فيه ، وما حضرت لأجله ، بل كنت أتكلم ، على طول الخط ، عما يرغب فيه محدثي ، وأريه كيف يحصل عليه !

ولنفرض أنني فعلت مثلاً يفعل سائر الناس . . هب أنني اندفعت إلى مكتب مدير الفندق قائلا : « ماذا تعني برفع الأجر بنسبة ٣٠٠٪ في حين أنك تعرف أن تذكرة الدعوة قد وزعت ، وأن الإعلانات قد نشرت في الصحف ، ثلاثمائة في المائة ؟ هذا ابتزاز . . هذه سرقة . . لن أدفع شيئاً من هذا » . فما الذي كان يحدث عندئذ ؟ . . سينشب - بالطبع - جدال عنيف ، وأنتم تعلمون كيف ينتهي الجدال عادة ! وحتى لو أقنعته بأنه محطى ، لنته كبير باؤه عن الإفراق بمخطئه !

هاكم نصيحة من أؤمن ما قدم اليوم في فن الملاحظات الإنسانية ، قال « هنري فورد » :

« إذا كان هناك سر واحد للنجاح فذلك هو المقدرة على إدراك وجهة نظر الشخص الآخر ، والنظر إلى الأشياء بالمنظار الذي ينظر به إليها » .

وأى فرد عادى يسه أن يلس صدق هذا القول ؛ وبرغم ذلك ، فإن ٩٠٪ من الناس يتجاهلون هذه الحقيقة ٩٠٪ من الوقت !

آلاف من البائسين يجوبون البلاد طولا وعرضا متعبين يائسين ولا يكادون يحصلون على كسب يذكر ، لماذا ؟ لأنهم يدأبون طوال الوقت على التفكير فيما يرغبون فيه هم أنفسهم . ولو استطاعوا أن يرغبوا في بضاعتهم لخرجنا إليهم نحن واشتريناها !

بينما أنا متجه ذات يوم إلى المحطة لأستقل القطار ، التفت بمسجل المقود الذي طالما باع واشترى للناس من المنازل القائمة في « لونغ أيلاند 1 » ، وكان الرجل خبيراً بمنطقة « فوريس هيلز » - حيث أقيم - فألته هل البيت الصغير الذي أزمع شراؤه مبنى « بالسلح » ، فأجابني بأنه لا يدرى ، ونصحني بما كنت أعرفه سلفاً : أن أستلم عن ذلك من « أعماد حدائق

فورست هيلز» ، ثم رجائي - بعد هذا - أن أدعه يتولى عقد الصفقة !

لم يكن هذا الرجل بهتم بمساعدتي ، وإما كان بهتم بمساعدة نفسه وحسب ، وكان ينبغي أن أعطيه نسختين من كتابي «فأش ونج» الرائعين : «البائع» و «ثروة لك فيها نصيب»^(١) فلو أنه قرأ هذين الكتابين ، وعمل وفقاً للمبادئ الواردة فيهما لأفاده ذلك في حياته العملية فائدة لا تقدر بثمن .

منذ بضع سنوات كنت أدخل عيادة اختصاصي شهير في أمراض الأنف والأذن والحنجرة ، في فيلادلفيا ، وقبل أن يفحص الطبيب حنجرتي ، سألتني ماعلى . . إن اهتمامه لم يكن منصبا على مرضى بقدر ما كان منصبا على «مقدرتي المالية» ! ولم يكن شاغله الأول مدى المساعدة التي يمكنه أن يسديها لي ، بل مدى ما يستطيع أن يحصل مني عليه !

وماذا كانت النتيجة ؟ لقد غادرت عيادته وكلي أزدراء !
والعالم غاص يمثل هذا الطبيب . . ناس يسيطر عليهم الجشع والأنانية ، ومن ثم نادى يسى مخلصاً لخدمة غيره بتمتاز بميزة عظيمة هي أن منانيه ليسوا من الوفرة بمكان !

Vash yong, "The go-giver" & "A Fortune (١) to share"

قال «أوين يونج» مرة : «إن الرجل الذي يسهه أن يضع نفسه موضع الآخرين ، ويفهم عقلياتهم لا ينبغي أن يتولاه الإشفاق من المستقبل !

فلو أنك خرجت من هذا الكتاب بشيء واحد فقط :
مهل راسخ إلى وضع نفسك موضع الشخص الآخر ،
والنظر إلى الأشياء بمنظاره . . لكان هذا - على قلته - حجراً للزاوية في نجاحك و بناء شخصيتك .

*** XX ***

كان أحد طلبتي شديد التفاني على طفلة الذي كان معتل الصحة ، فاقد الشهية للطعام ، واستعمل وروجه الطريقة المعتادة : نهرا الطفل ولاماه ، «أمك تريدك أن تأكل هذا» . . «أبوك يرغب في أن تنمو وتصبح رجلاً» . . فهل اهتم الطفل بهذه «الطلبات» ؟ كما تبتهم أنت بأيام الأعياد عند البوذيين !
وإلا فهل يتوقع إنسان بالغاً ما بلغ من الغباء ، أن يستجيب لطفل في الثالثة لوجهة نظر أب في الثلاثين ؟ !

وقد أدرك تلميذي ، أبو الطفل ، أخيراً خطأ تفكيره ، فجعل يسائل نفسه : «ماذا يريد الطفل ؟ وكيف أوفق بين ما أريد ، وما يريد»

تسعة اقتراحات

تنشيطك عن الانتفاع بهذا الكتاب على أكل وجه

١- إذا أردت أن تنتفع بهذا الكتاب على أكل وجه ،
فهناك مطلب أساسي ، إذا لم يتوفر لك فألف قائدة في فن
العلاقات الإنسانية لا تنفي عنه شيئاً ، فها هو هذا المطلب
السحري ؟ هو :

رغبة عميقة في تنمية مفرنك على معاملة الناس

وكيف نتحقق في نفسك هذه الرغبة ؟ بتذكير نفسك دائماً
بأهمية المبادئ الواردة في هذا الكتاب ! صور لنفسك كيف
أن تطبق هذه المبادئ يدنيك من النجاح المادي والاجتماعي
وقل لنفسك مراراً وتكراراً : « إن نجحني ، وشخصيتي
وسعادتي تنوقف إلى أبعد حد ، على مهارتي في معاملة الناس » .

٢- اقرأ كل فصل من هذا الكتاب قراءة أولية سريعة
لتستخلص فكرته العامة ، وربما أغراك هذا بالانتقال إلى الفصل
الذي يليه » ، فلا تستجب لهذا الإغراء ، اللهم إلا إذا كنت تقرأ
لجرد التسلية ، أما إذا كنت تستهدف إلى تربية مقدرتك على
معاملة الناس ، فارجع حيث بدأت ، وأعد ماقرات في ترو

وحين بدأ يفكر على هذا النحو ، سرعان ما حلت للمشكلة .
قد كان للطفل دراجة يحلو له أن يركبها ويذرع بها الطريق
للمتعة أمام بيته .. ولكنه كان يهاب صبياً يكبره سنّاً يقطن
بالقرب منه ، ويذله دائماً أن ينحى الطفل عن دراجته ليركبها
هو عنوة واقتداراً ، فكان صاحبنا الصغير يهرع إلى أمه باكياً
فتخرج للصبي ، وتستخلص منه الدراجة !

فإذا كان الطفل يريد ؟ لقد كان يريد - طبعاً -
الانتقام من هذا الصبي الذي ظالماً جرح كبريائه ، وأذل
إحساسه بالأهمية !

وعرف أبوه هذا فأقبل عليه يمينه بأنه يسمه أن ينتقم من
غريمه هذا لو أنه أكل ما تريده أمه أن يأكله ، وعندئذ حلت
المشكلة ! قد أبدى الطفل استعداداً لأن يتناول أصناف الطعام
بلا استثناء لكي ينمو ويكبر ، ويتسنى له أن يؤدب ذلك الشرير
الذي ظالماً أصاب عزة نفسه في الصميم ؟

« املو ، أولاً ، في الشخص الآخر رغبة جاثمة ، فانه
الذي يفعل هذا تخاز الربنا جميعاً في صفه ، أما الذي لا يفعل
فيسير طربقاً طوبى له بمفرده »

و إيمان فكر ، وستجد أن هذه الطريقة ستوفر لك الوقت ،
وتضمن لك الحصول على أفضل النتائج ؟ .

٣ - قف كثيراً خلال قراءتك ، وتأمل فيما قرأت ،
وسائل نفسك : كيف : ومتى تستطيع أن تطبق هذه المقترحات
عليك ، فهذا الضرب من القراءة سيفيك أكثر مما لو انطلقت
تقرأ كما ينطلق كلب الصيد في أثر أرنب جهيل ! .

٤ - اجعل في يدك وأنت تقرأ ، قلماً أحمر أو أسود ،
فإذا وصلت إلى اقتراح وجيه ينفعك في شيء فضع تحته خطاً ،
فإذا كان الاقتراح ذا شعب متعددة فأجعل تحت كل منها خطاً
أو مبرزاً بهذه العلامة (X X X) ، فوضع العلامات في الكتاب
يجعله أكثر إمتاعاً وأسهل في المراجعة عند اللزوم .

٥ - أعرف رجلاً لبث مديراً لشركة تأمين كبرى أكثر
من خمسة عشر عاماً ، وهو يقرأ في كل شهر جميع عقود التأمين
التي أبرمتها شركته ! لماذا ؟ لأن التجربة دلته على أن هذه هي
أضمن وسيلة لاستيفاء محتويات هذه العقود جلية في ذهنه .

وقضيت أنا ما يقرب من عامين أوألف كتاباً في الخطابة
العامة ، فكنت أجدني مضطراً إلى مراجعة كل ما كتبت ،
من آنٍ لآخر ، لكي أحتفظ بتسلسل أفكارى وآساق أسلوبي ،
فلعمري إن السرعة التي تنسى بها الأشياء لسرعة مجيبة حقاً ! -

فإذا أردت أن تحصل على فائدة باقية الأثر من هذا
الكتاب ، فلا تحسب أن مجرد نصفحه يكفي ، بل يجب عليك
إذا انتهيت من قراءته ، أن تصرف بضع ساعات كل شهر في
مراجعته ، اجعله في مواجهتك كل يوم ، والقي عليه نظرة عابرة
كلما أمكنك ، واذكر أن تطبيق المبادئ الواردة في هذا الكتاب
لا يصبح اعتيادياً لا شعورياً إلا إذا داومت على مراجعة هذه
المبادئ : واستقيقتها ماثلة في ذهنك ! .

٦ - أبدى « برنارد شو » ذات مرة هذه الملاحظة :
« ليس التعليم هو تلقين المبادئ والقواعد وحسب » . و « شو »
على حق ، فالتعليم لا يصبح مجزياً إلا إذا اقترن بالتطبيق العملي ،
فإذا أردت أن « تتعلم » المبادئ الواردة في هذا الكتاب ،
وجب أن تفعل شيئاً في هذا السيل ؟ طبق هذه المبادئ في كل
مناسبة ، فإذا لم تفعل فسوف تنساها سريعاً ، فالمعرفة التي تعلق
بأذهاننا هي المعرفة التي نستخدمها كل يوم

وربما صادفت صعوبة في الدوامية على تطبيق هذه
الاقتراحات ، فأننا نفسى أجدر الصعوبة أحياناً في العمل بما أوردته
في هذا الكتاب من مبادئ وقواعد ! فأن ينتقد المرء - مثلاً -
لهو أسهل من أن يحاول الفهم والإدراك ، وأن يفش
عن الأخطاء أيسر من أن يفش عما يستحق الثناء ، وأن يتكلم

X

فيما يحبه أمتع من أن يتكلم فيما يحبه الناس ! .

ولكن .. اذكر ، وأنت تقرأ هذا الكتاب ، أنك لا تجمع معلومات وحسب ، بل تسعى إلى تكوين عادات جديدة واكتساب طريقة أخرى للعيشة ، وهذا يحتاج إلى وقت ومثابرة ، فأعرض إذن لهذه الصفحات ما أمكنتك واتخذ هذا الكتاب مرجعاً عملياً في العلاقات الإنسانية ، فإذا واجهتك مشكلة خاصة ، كاستيالة طفلك ، أو اجتذاب زوجك ، أو إقناع عمل صعب الراس ، فلا تسارع باتخاذ الإجراء « الطبيعي » ، **أي التبريزي** ، فهو خطأ دائماً ، بل قلب من فورك هذه **الصفحات** ، واستعرض هذه الاقتراحات التي ميزتها بالعلامات ، **وحلول تطبيقها** ، ثم انظر أي « مفعول سحري » سوف **تقنه** ! .

٧ - اسمح **زوجك** ، أو **هلك** ، أو **صديقك** ، قرشاً ، أو ريالاً في كل مرة **يضطك** فيها **مطلبساً** بمزق أسد هذه **المبادئ** . وحول بذلك ممارسة هذه **المبادئ** إلى **لذة ممتعة** .

٨ - روى لطلبتى مدير مصرف كبير في « وول ستريت » طريقة فائلة كان يستخدمها التقويم نفسه ، ورغم أن هذا الرجل قال حفظاً ضئيلاً من التعليم ، إلا أنه أصبح من رجال المال النابهين في أمريكا . وقد صرح أنه يدين بنجاحه إلى طريقته

XX

تلك التي اصطنعها بنفسه وسأدعه يحدثكم عنها بنفسه : واعتدت منذ أمد بعيد أن احتفظ بمفكرة في جيبى أدوم فيها يومياً المواعيد التي ارتبطت بها خلال اليوم ، وفي مساء السبت من كل أسبوع أخلو بنفسى ، بعد المشاء لأحاسيسها حساباً دقيقاً ، وهناك أفتح مفكرتى ، واستعرض في ذهنى كل مقابلة تمت في خلال الأسبوع ، وكل مناقشة دارت ، وكل اجتماع جرى ، ثم أسائل نفسى : « ماهى الأخطاء التي ارتكبتها ؟ وماهى أوجه الحكمة التي فلتت ، وبأى الطرق يمكن أن أقوم تصرفاتى في المستقبل ؟ وماهى الدروس التي وعيتها من تجاربى خلال الأسبوع المنصرم » وكثيراً ما عادت على هذه المراجعة الأسبوعية بالملم والاكتساب ، لكثرة الحفقات التي كنت آتيها ، غير أننى بمرور الوقت ، أقلت عن هذه الحسابات شيئاً فشيئاً ، حتى لينتابنى اليوم ميل إلى أن أربت كتنى غبطة ورضاء ! . وقد أفادته هذه الطريقة أكثر مما أفاده أى شئ آخر في تنمية قدرته على معاملة الناس .

فماذا لا تتخذ لنفسك طريقة مماثلة لهذه ، لمراجعة نفسك في تطبيق **المبادئ** الواردة في هذا الكتاب ؟ .

٩ - سجل كفاحك في تطبيق هذه **المبادئ** على ورقة ، أو في مفكرة خاصة ، واحتفظ بها في مكان أمين ، فكم تصبح

XX

ممتة ، هذه الملاحظات التي تدونها ، عند ماتحين فرصة إلقاء نظرة عليها بعد وقت طويل ! .

وإذن ، لكي تنفع بهذا الكتاب على أكل وجه ، إعمل بهذه الاقتراحات ! .

١ - اخلق في نفسك رغبة عميقة في استعادة مقدرتك على معاملة الناس .

٢ - اقرأ كل فصل مرتين قبل أن تنتقل إلى الفصل الذي يليه

٣ - توقف عن القراءة أحياناً ، وسائل نفسك : كيف يمكن أن تطبق كل اقتراح بإصافك ؟ .

٤ - ضع علامة أمام كل فكرة هامة .

٥ - راجع هذا الكتاب كل شهر مرة .

٦ - طبق هذه المبادئ ، في كل مناسبة ، واتخذ هذا الكتاب مرجعاً عملياً يساعدك على مشكلاتك الشخصية .

٧ - حول تطبيق هذه المبادئ إلى متعة بأن تمنح قريباً أو صديقاً لك قرشاً أو ريالاً في كل مرة يضبطك فيها متلبساً بخرق أحد هذه المبادئ .

٨ - راجع نفسك مرة كل أسبوع فيما جنبت أو خسرت ، وسائل نفسك : ما هي الأخطاء التي ارتكبتها ، وما مدى التقدم الذي طرأ عليك ، وما هي الدروس التي تستخلصها للمستقبل ؟

٩ - احتفظ بمفكرة خاصة وسجل فيها كيف ومتى طبقت هذه المبادئ .

عند ما كنت في الخامسة من عمرى ، اشترى والدى جرواً
جديلاً ، ذهبى الشعر ، كان مثار فرحى وسرورى ، وكان إذا حان
موعد أوبى من المدرسة ، رابط أمام باب الدار ، وصوب عينيه
المجملتين إلى الطريق ، فما أن يسمع وقع خطواتى ، أو يلمح خفي
على البعد ، أخرج السلة التى أحمل فيها غذائى ، حتى ينطلق
وهو بسابق الريح ، إلى أعلا التل ليحبنى بقفزات الفرح :
ونباح السرور . وظل « تبنى » وهذا هو اسمه - رفيقى المحمص
مدى خمسة أعوام ، ثم فى ليلة مشثومة - ولن أنساها قط - قتل
على بعد عشرة أقدام منى . . قتلته الصاعقة ! وقد كان موت
« تبنى » مأساة طفولتى ! .

ألا إنك « ياتبنى » لم تقرأ كتاباً فى علم النفس ، وما كان
أغناك عن ذلك ! . كنت تعرف بشرية الهبة ركبت فيك أن
فى وسع المرء أن يعقد من الصداقات - فى مدى شهرين - عن
طريق اهتمامه بالناس ، أكثر مما قد ينسى له - فى مدى عامين -
عن طريق حمل الناس على الاهتمام به ! .

* * *

أجرت « شركة تليفونات نيويورك » دراسة تحليلية
للقوف على الكلمة التى تستخدم فى المحادثات التليفونية أكثر

المبحث الثانى

ست طرق لكى تحب الناس إليك

الفصل الأول

إفعل هذا تكن موضع الترحيب أينما حلت

ما كان أخفك ، بدلاً من أن تقرأ هذا الكتاب ، أن
تأخذ فن اكتساب الأصدقاء ، عن أكبر مكتب للأصدقاء . فى
العالم أجمع ! أتمرفه ؟ قد تصادفه غداً وأنت تمر الطريق ، فإذا
اقتربت منه أخذ يهز لك ذيله سروراً ، وإذا وقتت وربت ظهره
كأنه قد يقفز من جلده ، ليس لك عن مقدار حبه وامتنانه ! وليس
وراء هذا الحب الذى يبديه غرض ولا مقصد ، فهو لا يريد أن
يبعك أطيانه ، ولا يود أن يزورك ابنته ! ... هذا هو الكلب !
هل فكرت يوماً فى أن الكلب هو الحيوان الوحيد الذى
لا يعمل شيئاً من أجل اكتساب رزقه ؟ فالدجاجة تضع بيضاً ،
والبقرة تدر لبناً ، وعصفور « الكناريا » يغنى بصوت شجى ،
أما الكلب فلا يحسن إلا الحب !

X

شداوند الحياة ، وفي مثل هذا الشخص تتجلى الخلية الإنسانية في مختلف صورها !

* * *

حين كنت أدرس فن كتابة القصة القصيرة في نيويورك ، أتى محرر مجلة «كوليرز» على فصلنا كلمة قال فيها: إن في وسعنا أن يلقط إحدى مفصص التي تتناثر على مكتبه كل يوم ، ويلقي عليها نظرة سريعة فيدرك على الفور ، هل يجب كتابة القصة الناس أم لا ؟ ثم أردف : « ... فإذا لم يكن الكاتب يجب الناس فإن نحب الناس قصصه » !

وقضيت ذات أمسية وراء «الكواليس» في غرفة « هوارد ترستون » ملك السحرة والحواة ، الذي قضى أربعين عاماً محبوب العالم ، ويهبر شعوبه بألعابه السحرية المدهشة ، وقد شهد حفلاته في خلال تلك المدة ، ما يزيد على السنين مليوناً من الأنفس ، وجنى من وراء ذلك ثروة تقدر بمليونى ريال !

وسألت مستر ترستون حينذاك ، أن يطلعنى على سر تأثيره العجيب في نظارته ، فقال : « إن كثيراً من الحواة ينظرون إلى المنفرجين نظرتهم إلى عصابة من المفلولين الحقى ، ولكن نظرتى إلى نظارتى تختلف ، ففي كل مرة أعطى فيها خشبة المسرح أقول لنفسى : « كم أنا شاكر لـهؤلاء الناس فضل قدمهم

من سواها . . هل استنتجتها ؟ إنها ضمير المتكلم « أنا » لقد استخدمت هذه الكلمة ٣٩٩٠ مرة في ٥٠٠ محادثة تليفونية ! . وإذا كنت في شك من هذا ، فأجب عن هذا السؤال : عند ما تتأمل صورة جماعة من الناس أنت من بينهم ، فإلى من ترسل النظر أولاً ؟ ! .

فلساذا يبدي الناس اهتماماً بك مادمت أنت لا تهتم بهم أولاً ؟ وكيف تحاول اجتذاب أنظار الناس إليك ، دون أن يتجه نظرك أولاً إليهم ؟

لقد اقترف نابليون ذلك الخطأ ، حتى إنه قال لجوزفين في لقائهما الأخير : « لقد نلتُ . يا جوزفين ، من المجد ، والسطوة ، والسلطان ما لم يثله إنسان قط ، ورغم ذلك ، فهأنذا الساعة لأجد صديقاً مخلصاً يمكن الاعتماد عليه سواك » . . وبشك المؤرخون في أنه كان يستطيع الاعتماد حتى عليها ! ! .

كتب « الفرد أدلر » عالم النفس النمساوى الشهير كتاباً أسماه « ما ينبغي أن نمنيه لك بالحياة »^(١) ، وفيه يقول : « إن الشخص الذى لا يهتم بالآخرين هو أحق الناس بمماناة

Alfred Adler, "What life should mean to you".

X

لمشاهدتي ، إنيهم يمكنوني من اكتساب رزقي بصورة مرضيه ،
فسوف أبذل أقصى ما في طاقتي لإرضائهم بدوري .

وحدثني مدام « شومان هينك » الغنية الشهيرة ، بمثل
ما حدثني به ترستون ، فقد بلغت من الإملاق حداً بالماً ، حتى
إنها فكرت يوماً في أن تقتل نفسها وأطفالها ، وبالرغم من هذا
ظلت تغني ، وتغني ، على طول الطريق الذي أفضى بها إلى
الذروة ، فأصبحت أعظم مغنية لأدوار : « فاجنر » ووسمها أن
تسلب أبواب المستمعين ، وتلعب بمشاعرهم ، وقد صرحت لي بأن
مرّ نجاحها ينحصر في شغفها المتزايد بالناس .

وهذا أيضاً كان سر الشهرة الدائمة التي تمنع بها « تيودور
روزفلت » ؛ فقد جمع قلوب الناس جميعاً ، حتى خدمه ، على
حبه ! وقد زار يوماً - بعد تنحيه عن الرئاسة - البيت الأبيض
في عهد رئاسة « تافت » وكان « تافت » وزوجته خارج البيت
فأخذ روزفلت يحدث خدم البيت ، وينادبهم بأسمائهم ، متلطفاً
مداعباً .

وقد كتب ابنه عن هذه الزيارة يقول : « عندما رأى والدي
« أليس » طاهية البيت الأبيض ، سألتها أما زالت تصنع فطائر
الأذرة ، فقالت : إنها تصنعها أحياناً .. لخدم ، أما أسياذ البيت

X

الأبيض فلا يتناولون منها شيئاً ! وهنا بدا الاستياء على وجه
والدي وهو يقول : هذا أكبر دلالة على فساد الذوق ، وسأقول
هذا للرئيس تافت حين أراه . .

وجاءته « أليس » بقطعة من هذا الفطير في طبق ! فتناولها
ومضى إلى مكتب الرئيس وهو يلتمسها . وما زال خدم البيت
الأبيض يتذكرون ذلك اليوم إلى الآن ، بل لقد قال لي « ايت
هوفر » - بستاني البيت الأبيض - والدموع في عينيه : كان
ذلك أسعد يوم مرّ بنا منذ عامين كاملين ! ولن يرضى أحد منا
أن يستبدل بذكراه ورقة مائة ريال ! .

وكان هذا الشف بالناس وبمشكلاتهم الخاصة هو سر
نجاح الدكتور « شارلس إليوت » أحد أعلام الأساتذة الذين
تعاقبوا على رئاسة جامعة « هارفارد » وإليك مثلاً من طريقة
الدكتور « إليوت » في التحجب إلى الناس .

أني إليه في مكتبه طالب في السنة الإعدادية يدي
« كراندون » ليقترض خمسين ريالاً من « صندوق أمانة
المنشأة » ، فأعطاه الرئيس المبلغ الذي أراد . قال كراندون :
« وشكرت للرئيس عطفه وكرمه ، واستدردت نحو الباب ، ولكن
الرئيس استوقفني وقال : « تفضل بالجلوس » ... ثم استطرد ،

فرط دهشتي ، يقول : « لقد سمعت أنك تطهو طعامك بنفسك في غرفتك ، وإني أهنتك على هذا ، فقد كنت أنا أفعل الشيء نفسه عندما كنت في مثل سنك . . . هل صنعت مرة فطيراً محشواً باللحم ؟ إنه الذ أنوع الفطائر وأشهاها . وهذه هي الطريقة التي كنت أصنعه بها » . . . وبدأ الرئيس يقص على كيف أنتقى اللحم ، وأقطعه وأطبخه على نار هادئة ثم أحشو به الفطير ! » .

* * *

وقد وجدت بالتجربة ، أن في وسع المرء أن يفور باهتمام أرفع الناس قدراً ، وأعظمهم درجة لو أنه أبدى بهم اهتماماً . ودعني أدلل على ذلك :

منذ سنوات مضت ، كنت أذُرُسُ فن كتابة القصة في « معهد بروكلين للآداب والعلوم » ورغبنا - نحن الطلبة - في أن نستدرج « كاتلين نوريس » و « فاني هيرست » و « أيدا تاربل » و « ألبرت ييسون تيريهون » و « روبرت هبوز » وغيرهم من أعلام القصة ذوى الأوقات الثمينة الضيقة ، لفيد من تجاربهم . . فكتبنا لهم نبتهم بإعجابنا بفنهم ، ونشرح شغفنا بقصصهم ولهفتنا على سماع نصائحهم الغالية ، وتعلم أسرار نجاحهم .

وقد وقع هذه الخطابات أكثر من مائة وخمسين طالباً . ولم نَسْ أن نذكر في خطاباتنا تلك أننا نعلم سلفاً كثرة مشاغلهم الأمر الذي قد يتعذر معه عليهم الحضور شخصياً . ومن ثم أرفقنا قائمة تتألف من عدة أسئلة لكل منهم ، تتعلق بحياته الشخصية ، وطريقته في الكتابة راجين الإجابة عنها . فإذا نظن كانت النتيجة ؟ لقد ترك هؤلاء المشاهير أعمالهم ، وانصرفوا عن أبراجهم الماجية وحضروا إلى بروكلين بأنفسهم ليدوا لنا يد المساعدة ! .

* * *

وباستخدام هذه الطريقة نفسها استطعت أن أضع « لنيلي شو » وزير الخزينة في حكومة « ثيودور روزفلت » و « جوزج ويكرشام » وزير العدل في حكومة « تافت » ، و « ولیم جينينجز بريان » و « فرانكلين روزفلت » وكثيرين غيرهم الحضور إلى معهدى والتحدث إلى طلبتي ! .

فنحن جميعاً - سواء كنا صمالك أو ملوكاً متوجين - نرضى عن يندى إعجابنا بنا . . خذ مثلاً غليوم قيصر ألمانيا السابق : لقد ناله بعد الحرب العالمية الأولى من الذلة والمهانة ما لم ينل « عظيما » آخر ، حتى إن شقيقه انقلب عليه بمد أن

فر هارباً إلى هولندا لينجو برقبته من حبل المشقة ! كانت كراهية الناس له ، ونقمته عليه من الشدة بحيث ودّت ملايين منهم لو مزقت جسده إرباً أو أحرقتة حياً . . . وفي خضم هذا السعير الملتهب من الحقد والنضب ، كتب له غلام صغير خطاباً يفيض شفقة وإحجاباً ، وقال له فيه إنه مهما يظن به الناس ، فإنه سيظل له مخلصاً وفيّاً وقد تأخر القيصر لهذا الكتاب ، ودعا الضلام إليه ، وذهبت في صحبته أمه . . . فتزوج القيصر من أم الغلام !

فهذا الغلام لم يكن يحتاج إلى قراءة كتاب في اكتساب الأصدقاء والتأثير في الناس ، بل كان يجيد هذا الفن ببريزة فيه !

إذا نحن أردنا أن نكتسب الأصدقاء ، فلنضع أنفسنا في خدمة غيرنا من الناس ، ولنمد لهم يداً مخلصه نافعة ، مجردة عن الأنانية والمصلحة الذاتية . عندما كان دوق وتندسور ولياً للعهد ، اعتمر زيارة أمريكا الجنوبية ، واستعداداً لهذه الزيارة عكف شهراً على دراسة اللغة الأسمانية ، حتى يتمكن من أن يلتقي في مضيفيه خطاباً بلغة بلادهم ! وقد أحبه أهل

X

أمريكا الجنوبية من أجل ذلك ، وحفظوا له هذا الجليل .

وقد افتتحت « شركة تليفونات نيويورك » منذ سنوات مدرسة لتعليم عاملات التليفونات كيف يقلن للمتحدث « الفرة من فضلك ؟ » كآلو كن يقلن « صباح الخير . إنتي حل سعيدة لأن أكون في خدمتك » ، فأذكر ذلك عند ما نتحدث غدًا سر في التليفون !

XX

هل تجدى هذه الفلسفة في دنيا المال والأعمال ؟

إن في وسعي أن أسوق لك عشرات الأمثلة للتدليل على ذلك ، ولكن المجال لا يتسع إلا لسرد مثلين اثنين :

كُلف مستر « تشارلس والترز » الموظف بأحد المصارف الكبيرة في نيويورك ، بإعداد تقرير سرى عن شركة معينة وكان « والترز » يعرف أن ثمة رجلاً واحداً في وسعه أن يمدّه بما يطلبه من المعلومات . فذهب لمقابله ، وهو مدير شركة صناعية كبيرة .

وما أن دخل والترز عليه واستقر أمامه حتى فتح باب الفرة وأطلت منه فتاة وقالت للمدير إنها يؤسفها ألا يكون لديها طوايح يريد أخرى اليوم ! . . . وعلق المدير على ذلك قائلاً لمستر والترز : « إنتي أجمع طوايح البريد لا لنفسى ، بل لابنى الصبي

البالغ من العمر اثني عشر عاماً .

وشرح والترز غايته من الزيارة ، وبدأ يلقي أسئلته ،
ولكن الإجابات كانت تأتيه غامضة ، مبهمه ، مترددة ، وانتهى
الحديث بعد أمد قصير ، وكان عقبا ! .

قال مستر والترز ، وهو أحد طلبتي : « وتولني الحيرة ولم
أدر ماذا أفعل . . ثم على حين فجأة تذكرت طوايع البريد . .
وابنه البالغ من العمر اثني عشر عاماً ! وتذكرت أيضاً أن
للصرف الذي أعمل به ثأنيه طوايع بريد من كل قارة تترامى على
شطئتها أمواج البحار السبعة ! .

« وطرقت باب المدير في عصر اليوم التالي وبعثت إليه
من ينيته أن معي طوايع لابنه الفتى . وسرعان ما كان الرجل
في استقبالتي بحماسة زائدة ، وأخذ يشد على يدي في سرور باد
ما كان ليعتريه مثله لو أنني حملت إليه نياً انتخابه عضواً
بالكونجرس ! .

« وراح الرجل يتأمل الطوايع التي أتيت بها ، ويعرضها
واحداً بعد واحد وهو يقول : « يا لله ! سوف يسر «جورج»
بهذا الطابع النادر . . . انظر إلى هذا : إنه كنز ؟ . . » وقضيت
نصف ساعة نتكلم في الطوايع ، ونطالع صورة ابنه العزيز ،

م قضيت ساعة نتحدث في المسألة التي أتيت حقيقة من أجلها :
سرد لي كل ما يعرفه ، ثم نادى معاونيه ، بدورهم ، وسأل
بعض معارفه بالتليفون ، حتى أوشكت وأنا أنصرف أن أنوء
بما حلتني من الحقائق ، والأرقام والتفارير .

* * *

وليكمل التل الآخر :

حاول مستر « نافل » ، من فيلادلفيا ، بكل ما وسعه
من جهد أن يبيع الفحم الذي يتجر به لشركة كبيرة للمخازن
المسللة^(١) ، ولكن عبثاً ! فقد أصرت هذه الشركة أن تبثاع
حاجتها من الفحم من متعهد آخر ! .

وفي تلك الأثناء ألقى مستر نافل - وهو بدوره من طلبتي -
خطاباً أمام أحد زملائه صب فيه جام غضبه على شركات المخازن
المسللة جميعاً ، ووصفها بأنها وصمة عار في جبين الأمة ! ثم
حدث أن نظرنا مناظرة بين طلبة الفصل موضوعها « ضرر
المخازن المسلسلة للأمة أكثر من نفعها » . . وهناك فصحت

(١) شركات المخازن المسلسلة معروفة في أمريكا ، وسميت كذلك لأن
شكل شركة منها سلسلة من الفروع في مختلف البلدان والولايات ، وهي
تقتري أبحاثاً جمة ثم توزعها على فروعها حيث تباع فيها

« نافل » أن يتخذ الجناح للمعارض ، وأن يستعين على إعداد
مكتبه بمدير شركة المخازن المسلسلة الذي عقد عليه !

وذهب « نافل » من فوره إلى مدير الشركة وقال له : « إلى
لا أحاول أن أبيعكم خفأ هذه المرأة ، وإنما جئت أسألك أن
تسدى إلى بدأ » ، وقص عليه نبأ المناظرة ، واستطرد يقول : «
لقد جئت أطلب مساعدتك لأنني لا أظن أن أحداً سواك
يستطيع أن يمدني بالحقائق التي أريدها . إنني متلهف على كسب
هذه المناظرة ، وسوق أحداً أية مساعدة بسمك أن تسديها
إلي » ولأدع « نافل » يروي لكم ماذا حدث ، قال :

« سألت مدير الشركة حين دخلت عليه أن يمنحني دقيقة
واحدة من وقته ، وعلى هذا الأساس وحده وافق على مقابلتي .
فلما شرحت له موضوع المناظرة أشار إلى بالجلوس ، وجعل
يحدثني ساعة وسبباً وأربعين دقيقة بالضبط ! ثم استدعى إليه
أحد موظفيه - وكان قد ألف كتاباً عن « الزل المسلسلة - وطلب
إليه أن يهديني نسخة منه ، ثم كتب إلى « إسماعيل المخازن
المسلسلة » واستطاع أن يحرز لي نسخة من مناظرة أقيمت في
هذا الموضوع عنه كان الرجل يحس أن المخازن المسلسلة تؤدي
خدمة حقيقية للإنسانية ! . ويبنى أن أعترف بأنه فتح عيني

على أشياء لم أكن أحلم بمعرفتها ، بل لقد غير اتجاهي الذهني تماماً
فلما همت بالانصراف أوصاني بنفسه إلى الباب ، ولم ذراع
حول كفتي وهو يتننى لي التوفيق في المناظرة ، ثم رجاني أن
أمر عليه لأخبره بنتيجتها . وكانت آخر كلماته لي : « وأرجو
أن تتفضل بزيارتي مرة أخرى في أواخر الربيع ، فإني أربح في
أن أوصيك بكية كبيرة من الفحم ! » وبدل ذلك كلمهجة !
- فما هو يرغب - من تلقاء نفسه - في شراء الفحم دون أن أشير
أنا إلى هذا الموضوع بكلمة !

« لقد شققت لنفسي في مدى ساعتين - بأن أظهرت له اهتمامي
بشركته وعمله - طريقاً ما كنت لأشقه في مدى عشرة أعوام
لو أنني حاولت أن أجعله يهتم بي ، وبالفحم الذي أبيعهم ! »
ألا إنك يا مستر « نافل » لم تستكشف حقيقة جديدة

ففي السنة المائة قبل ميلاد السيد المسيح ، قال « بيليلوس
سيروس » أحد شعراء الرومان الأقدمين : « إننا لانهمم بالناس
حتى يهتموا بنا » .

فإذا أردت أن تحبب الناس إليك ، فاتبع القاعدة رقم ١ :

أظهر اهتماماً بالناس

الفصل الثاني

كيف تطيع أثرًا طيبًا فيمن تقابله لأول مرة

دعيت ذات يوم إلى مأدبة عشاء ، فلفت نظري أن إحدى المدعوات - وهي ممن ورثن ثروة طائلة - كانت تحاول جاهدة أن تطيع في المدعوين أثرًا طيبًا . وكان من الواضح أنها انفقت ثروة متواضعة على زيتها وثيابها ، ولكن ملامح وجهها ظلت عاطلاً من زينة المحبة الخالصة والوداد الصافي ! . كانت قسماتها تنطق بالجود والأناية ، وقد غاب عنها أن التعبير الذي يرسم على وجه المرأة أهم بكثير مما ترتديه من ثياب أو تزين به من حلى ! (وعلى فكرة : يصلح هذا القول السالف الذكر لأن تحفظه وتقول له زوجتك إذا أبدت رغبتها في شراء معطف من القراء !!) .

قال لي « تشارلس شواب » إن ابتسامته أكتبته مليون ريال ! وهو على حق . فإن مقدرة شواب الفاتحة على اكتساب قلوب الناس هي وحدها المشوثة عن نجاحه الكبير ، وأحد مظاهر هذه المقدرة ، ابتسامته المشرقة دائماً !

وقضيت أحد الأيام مع النجم الفكاهي الفرنسي « موريس شيفالييه » والحق أقول إنني منبت - حين جلست إليه - بخيبة أمل شديدة . فقد ألقته عبوساً ، جامد الوجه ، مختلفاً تماماً عما توقعت . . إلى أن ابتسم ! هلاك بدلي كأن الشمس قد أشرقت من وراء السحب وأخذت ترسل على الكون ضيائها ودفئها . وأغلب الظن أنه لولا هذه الابتسامة لظل « موريس شيفالييه » نجاراً متواضعاً في باريس ، كما كان أبوه وإخوته .

إن تعبيرات الوجه تتكلم بصوت أعمق أثرًا من صوت اللسان . وكأني بالابتسامة تقول لك عن صاحبها : « إني أحبك . إنك تمنحني السعادة إني سعيد برويتك ! » . وهذا هو السبب في أن الكلاب تنبح نجاحاً باهرًا في اكتساب الأصدقاء ، فهي لا تنطق بشيء ، ولكنها تعبر عن سرورها برويتنا خير تعبير ، حتى لتكاد تغفز من جلداه سروراً بنا ، فليس عجيباً أن نسر نحن ، كذلك ، برويتها .

ولا تحسب أنني أعني بالابتسامة مجرد « علامة » ترسم على الشفتين لاروح فيها ولا إخلاص ، كلا ! فهذه لا تنطلي على أحد ، وإنما أتسكلم عن الابتسامة الحقيقية التي تأتي من

قال « ولیم ب شقیهات » الذى يعمل وسيطاً فى سوق الأوراق المالية ببيوروك :

« انتهى متزوج منذ أكثر من ثمانية عشر عاماً ، وقلنا ابتسمت لزوجتى خلال هذا العمر الطويل ! بل قلنا حدثتها أكثر من بضع عبارات ابتداء من الساعة التى أحبو فيها حتى أغادر البيت قاصداً إلى عمل . لقد كنت أسوأ مثل للرجل العيوس ، المتجهم ، فلما طلبت أن أحدث زملائى عن تجارى فى الانقسام ، فكرت فى أن أجرب الانقسام مع زوجتى .

« فى الصباح التالى ، بينما أنا أمشط شعرى أمام المرأة نطلت إلى صورتي وقلت لنفسى : « اسمع يا ولیم : إنك ستحبو اليوم هذا العيوس الحميم على صحتك ، ستبشرون دائماً ، وستبدأ فى التو واللحظة » . وإذ حلست إلى مائدة الإفطار حيث زوجتى بهذه الكلمات : « صباح الخير يا عزيزتى » وابتمت وأنا أقول ذلك .

لقد أذعرتنى ياسيدتى أنها ستدهش . ألا إنك هوت كثيراً فى وصف التأثير الذى اعترها . لقد ذهلت ! .

ولكنى أسرع فوعدها أن تنظر منى هذه « التحية » على الدوام . وقد جبر هذا الموقف الجديد على بيتنا ، فى خلال

عماق نفسك ، تلك هى الانسامة التى تجلب الريح الجيزيل فى ميادين المال والأعمال .

حدثنى مدير المستخدمين فى مخزن كبير ببيوروك فقال إنه يفضل استخدام فتاة لم تم تعليمها الثانوى ولكنها ذات انسامة مشرقة جذابة على استخدام دكتور فى الفلسفة ولكنه عيوس متجهم الوجه !

وقال لى مدير إحدى شركات المطاط الكبرى إن الرجل قلما ينجح فى عمله ما لم يقبل عليه بروح الدعاية والروح - إذن فهذا الرجل الذى يحد من أقطاب الصناعة لا يؤمن بالحكمة القديمة القائلة إن الجهد وحده هو وسيلة النجاح ! ثم استطرد يقول « عرفت رجالاً نجحوا فى أعمالهم لأنهم كانوا يقبلون عليها كإقبالهم على وسائل التسلية والترفيه عن النفس ، ثم رأيت هؤلاء الرجال أنفسهم وقد حصروا مهم كلهم فى العمل فإذا هو قد امتلأ غصاصة ، وإذا هم قد قدوا استمتاعهم به فأخفقوا » .

وقد سألت عشرات من رجال الأعمال - من طبقى - أن يتسموا لشخص معين طوال اليوم لمدة أسبوع ، ثم يحدتوا زملائهم فى الفصل عن النتائج . . وإليك « عينة » من هذه النتائج :

الشهرين الماضيين سعادة لم نذق مثلها خلال العام الماضي كله ! -

« والآن إذ أقصد إلى مكتبي أحبي عامل المصعد بقولي

« صباح الخير » وأشفع هذه التحية باقتسام مشرقة ، وأبتسم

للمصراع في شباك المحطة ، وعندما أقف في قاعة « البورصة »

أبتسم لرجال لم يروني أبتسم من قبل ! .

« وسرعان ما وجدت كل إنسان يبتسم لي بدوره ، وأعجب

من هذا أن الانقسامات أصبحت تدر على مزيداً من المال

كل يوم !

وبشركتي في مكتبي وسيط آخر لديه كاتب شاب ، مرح

النفس ، متبسط الأسارير دائماً ، وإذا رأى مدى التغير الذي

طرأ على تشجيع وصارحني بأنه عندما وقع نظره على لأول مرة ،

ظنني شخصاً جامداً عبوساً لانطاق عشرته ، ولكنه غير

ظله بي ! .

« وقد ظهرت معاملتي للناس ، كذلك ، من اللوم والانتقاد

وأنا الآن أهلكات التقدير والمدح لكل من ألقاه كما اهتمت

عن التحدث إلى الناس فيما أربغ فيه ، وأصبحت أحاول دائماً

الوقوف على وجهة نظر الشخص الآخر . وقد أحدث هذا التحول

ثورة مباركة في حياتي . فانا الآن شخص مرح سعيد ، كثير

الأصدقاء . »

تذكر أن هذا الحديث صادر عن رجل بعد من أربع

المضاربين في سوق الأوراق المالية ، وهو عمل من الصعوبة

بحيث إن تسعين في المائة ممن طرquوه قد بادوا بالخطية ! .

فإذا لم تستثمر حافزاً على الانقسام فإذا تفعل ؟ .

أولاً ، أقصر نفسك على الانقسام . وإذا كنت وحدك فاقصر

نفسك على الصغير المرح أو الفتمة بالقضاء ، وثانياً ، اظهر بمظهر

الشخص السعيد ، فلن تملك مد قليل إلا أن تستثمر السعادة

الحقة . وفي هذا يقول العالم النفساني ولیم جيمس : « الذي يبدو

لنا أن الأفمال تعقب الإحساس ، ولكن الواقع أن الفعل

والإحساس يسيران جنباً إلى جنب ، أوهما مظهران لشيء واحد ،

فإذا نحن سيطرنا على « العقل » الذي يخضع لسلطان الإرادة ،

أمكننا بطريق غير مباشر أن نسيطر على الإحساس . »

إذن فالطريق المؤدية إلى الابتهاج ، إذا افتقدنا الابتهاج ،

هي أن نتصرف كما لو كنا مبتهجين حقاً .

كل إنسان في هذه الحياة يرنو إلى السعادة . ونعمة طريق

بالعنى الخشبية على صعود الدرج . وقد أذهلنى البشر البادى عليهم وأبدت هذه الملاحظة للعشرف عليهم فقال لى : « إن الطفل عند ما يتبين أنه سيصبح عاجزاً مدى حياته يصدم أول الأمر ، ولكنه بعد أن يتقلب على صدمته يتقلب راضياً بنصيبه ويصبح أسعد من الأطفال الأسحاء . »

وقد أحسست حاجة إلى خلع قبعتى إكباراً لهؤلاء الأطفال فقد علمونى درساً آمل ألا أنساه أبداً .

قال لى « فرانكلين بتجر » أحد رجال التأمين على الحياة النساجيين ، إنه وجد منذ زمن مضى أن الرجل المنتسب أهل للترحيب فى كل مكان ، ومن ثم اعتاد قبل أن يدخل مكتب أحد عملائه أن ينتظر لحظة ويفكر فى الأفضال التى من بها الله سبحانه عليه ، والتى ينبغى أن يسعد بها فترسم على بحياه ابتسامة مشرقة راضية ، ثم يدخل المكتب . وهو يعزو إلى هذه الخطة البسيطة نجاحه الكبير فى بيع عقود التأمين .

أمن الفكر فى هذه النصيحة « التى قالها » هربرت هبارد . ولكن اذكر أن مجرد قراءتها لا يبعث بك مالم تحاول تطبيقها : وإذا غادرت باب بيتك ، فارفع رأسك ، واملاؤ رثيتك

مضمونة تفضى إليها : تلك هى أن تسيطر على أفكارك . فالسعادة لا تعتمد فى شئ على العوامل الخارجية ، بل جل اعتمادها على داخلية النفس . والسعادة ليست ماثلاً ، ولا من أنت ، ولا أين أنت ، ولا ماذا تفعل ، إنما السعادة هى رأيك فيها ونظرتك إليها . فقد تجد شخصين يملآن عملاً واحداً ، ولهما حظان متساويان من المال والمركز ، ومع ذلك نجد أحدهما مبئساً والآخر سعيداً . ولماذا ؟ لأن لكل منهما اتجاهاً ذهبياً مختلفاً ! ولقد رأيت وجوهاً سعيدة بين العمال الصينيين الذين يتصبب منهم العرق ، وقد أضنام العمل فى حر الصيف اللاهج لقاء بضعة قروش فى اليوم ، مثلاً أرى كل يوم من الأشخاص السعداء فى طريق « بارك » بنيويورك .

قال شكسبير : « ليس هناك جيل ولا قبيح ، وإنما تكبيرك هو الذى يصور لك أحدهما »

وقال إبراهيم لسكرتون : « يصيب الناس من السعادة بقدر ما يوطدون عزيمتهم على أن يصبحوا سعداء ! » وهو على صواب فقد رأيت أخيراً مثلاً حياً على صدق هذا القول : كنت أصعد الدرج المفضى إلى محطة « لونج ايلاند » فى نيويورك ، فألفيت أمامى مباشرة نحو أربعين طفلاً من العجزة ، وهم يستمعون

أحد أعياد الميلاد ، قطعة من الفلسفة الشعبية عن الانسامة كان لها أكبر الأثر . وإليك هي :

الانسامة في غير الميلاد

إنها لا تكلف شيئاً ولكنها تعود بالخير الكثير .
إنها تُقضى أولئك الذين يأخذون ، ولا تفقر أولئك الذين يمنحون ! .

إنها لا تستغرق أكثر من لمح البصر ، لكن ذكرها تبقى إلى آخر العمر ! .

لن تجد أحداً من القنى بحيث يستغنى عنها ، ولا من الفقر فى شئ . وهو يملك ناصيتها ؟ .

إنها تشبع السعادة فى البيت ، وطيب الذكر فى العمل ، وهي التوقيع على ميثاق المحبة بين الأصدقاء .

إنها راحة للتمب ، وشعاع الأمل للبائس ، وأجل العزاء للمحزون ، وأفضل مافى جعبة الطبيعة من حلول للمشكلات ؟ .
وبرغم ذلك فهي لا تُشتري ، ولا تُستجدى ، ولا تقترض ، ولا تسلب ! إنها شئ مايكاد يؤتى ثمرته المباركة . حتى يتطير شعاعاً ! .

بالهواء ، وحى أصدقاك بانسامة مشرقة ، وبث الروح فى كل مصالحة . لا تَحْشَ أن يساء فهمك ، ولا تضع لحظة فى التفكير فى خصومك ، بل حاول أن تبين هدفك جيداً فى ذهنك ، ثم تقدم إليه مباشرة . احصر ذهنك فى الآمال السكارى التى تزيد تحقيقها ، وسوف تجد بمرور الأيام أنك تقتنص القرض ، فى غير وعى منك لتحقيق هذه الآمال . تمثل فى ذهنك صورة الشخص الناجح الذى تريد أن تكونه ، وستحولك هذه الصورة رويداً إلى ذلك الشخص الذى تطمع فى أن تكونه . إن التفكير هو أرقى مميزات الإنسان ، وأن تفكر تفكيراً صحيحاً هو أن تخلق وتبتكر ، فكل الآمال السكارى تبدأ برغبة ، وإنا آخر الأمر صائرون إلى المثل الأعلى الذى ترغبه قلوبنا وتشتهيه »

كانت لأهل الصين القدامى حكمة رائعة ، ومنها هذه الحكمة التى يجعل بنا أن نعلقها على صدورنا كي لا ننساها أبداً :
« إن الرجل الذى لا يعرف كيف يبتسم لا ينجى له أن يفتح متجراً » ! .

وبهذه المناسبة ، نشر « فرانك إيرفينج فلتشر » خلال دعائه عن منتجات شركة « أو بنهام وكولنز وشركاهما » ، فى

فإذا أتاك رجالنا لبيعوك ما محتاج إليه في عيد الميلاد ،
والفتيتهم من الثمن والإرهاق بحيث عز عليهم الابتسام ، فكمن
أخا كرم وانصحههم ابتساماً من لدنك . . فوالله إن أحوج الناس
إلى الابتسامه هو الذي لم يبق له شيء من الابتسام ليهبه ! .
فإذا أردت أن يحبك الناس اتبع القاعدة رقم ٢ :

انضم

الفصل الثالث

إذا لم تفعل هذا فترقع المتاعب

حدث في قرية « ستوفي بوينت » الصغيرة بولاية
نيويورك ، أن توفي طفل لأحد سكان البلدة ؛ وبينما جيره
يستعدون لتشييع جنازته ، دُعب « جيم فارلي » إلى
« الاسطبل » ليمد جواده كي يشترك مع أهل بلدته في تشييع
الجنازة . وكانت الأرض مكدوة بالبرد ، والجو زمهريراً
والرياح تصفر ، وبينما الجواد يمشى على الأرض التي غدت أشبه
بالمستنقع ، إذا به يقفز فجأة ويرقع رجله الخلفيتين إلى أعلا
ويضرب بهما « جيم فارلي » فيقتله لساعته ! وشهد سكان
القرية الصغيرة ، في ذلك اليوم جنازتين لا واحدة !

وخلف « جيم فارلي » وراءه أرملته وثلاثة أولاد ، وبضع
مئات من الريالات هي قيمة التأمين على حياته .

وكان ابنه « جيم » في العاشرة من عمره حينذاك ، فذهب
يبحث عن عمل ، حتى وجدته في مصنع لطوب البناء ، حيث
راح يحمل الرمل ويصبه في القوالب ، ثم يمرضه للشمس حتى

يحف . لم ينل هذا الصبي من التعليم إلا قدراً يسيراً ، ولكنه
بغيرته كان يحيد التحبب إلى الناس ، واستطاع ، بمرور الوقت ،
أن يربّي في نفسه مقدرة قائمة على تذكر أسماء الناس ، فما إن
بلغ الأربعين من عمره حتى منحته أربع جامعات درجاتها
التفخرية ، وقد أصبح ، فيما بعد « رئيس اللجنة الديمقراطية
القومية » ومديراً عاماً للبريد في الولايات المتحدة !

قابلته ذات يوم وسألته عن سر نجاحه الباهر ، فقال لي :
« الجهد والاجتهاد » فقلت : « لا تمزح ! » فأننى ماذا أظن ،
إذن ، كان سر نجاحه ؟ فقلت : « سمعت أن في وسعك أن
تتلاى عشرة آلاف شخص بأسمائهم الأولى ! » وكنت مصيباً
في ظني ؛ فقد ساعدت هذه القدرة « جيم فارلى » على أن ينصب
فرانكلين روزفلت رئيساً للولايات المتحدة .

أما كيف خلق « جيم » هذه القدرة على تذكر أسماء
الناس فأمر هين : كان إذا التقى بصديق جديد تعرف على
اسمه الكامل وأسماء أولاده وذويه المقربين ، ووقف على طبيعة
عمله ، ولونه السياسي ، وآرائه العامة ومن ثم يحتفظ بهذه
المعلومات في ذهنه كجزء من الصورة التي اختزنها في مخيلته لهذا
الصديق ، فتى التقى به ثانية ، وسمه أن يربّت كفته ويسأله

عن أولاده ، وزوجته ، والأزهار الجميلة التي تنبت في حديقة
داره ، فلا يحب إذن أن يكون له على مر الأعوام ، معارف
وأصدقاء يفوق عددهم المحصر ! .

وقيل أن يبدأ فرانكلين روزفلت حملته الانتخابية بأشهر ،
عكف « جيم فارلى » على كتابة مئات الرسائل كل يوم
لأشخاص يعرفهم في جميع أنحاء الولايات المتحدة ، ثم استقل
القطار وظل مدى تسعة عشر يوماً محبوب أنحاء الولايات ، وقطع
في هذه الجولة اثني عشر ألف ميل !

وكان إذا حل ببلد قابل معارفه فيها على مائدة الإفطار
أو العشاء ، أو المشاء فيقضى معهم زمناً يلتقى عليهم فيه تحية
قلبية مخصصة ، ثم يتركهم ليستأنف رحلته . فلما آب من رحلته
انتقى من كل بلد زاره رجلاً واحداً وسأله أن يعد له قائمة بكل
من قابلهم وتحدث إليهم . وقد حوت هذه القوائم آلافاً من
الأسماء ، ومع ذلك ، فشكل اسم ورد في تلك القوائم حظي
صاحبه بمحادثة ودية مع « جيم فارلى »

وكانت الرسائل التي يكتبها « جيم » تبدأ دائماً بهذه العبارة :
« عزيزي بل » - تدليل وليم - أو « عزيزي جو » تدليل
جوزيف - وكان الإمضاء دائماً « جيم » مجرداً ! .

لقد اكتشف « جيم فارلى » فى وقت مبكر من حياته ان أحب الأسماء للإنسان هو اسمه ! ومتى ذكرت اسم شخص صادفته وناديت به فى المرة التالية التى تلقاه فيها ، فتق أنك أدبت له مجاملة لطيفة باقية الأثر .

أما لو نيت اسمه ، أو نطقت به مغلوطاً فقد ارتكبت ذنباً لا يغتفر ! .

مثال ذلك أتق نظمت ، مرة برنامجاً فى الخطابة العامة بباريس ، وأرسلت عدة خطابات إلى الأمريكيين القيمين هناك أدعوم إلى الاشتراك فى هذا البرنامج .

وقد وقع الكتبة الفرنسيون على الآلة الكاتبة فى بعض أخطاء عند كتابة أسماء للدعوى ، فأرسل إلى مدير أحد المصارف الكبيرة فى باريس خطاباً يؤنبني فيه تأنيباً شديداً لوقوعى فى خطأ هجائى عند كتابة اسمه ! .

ماذا كان سبب نجاح أندرو كارنيجى ؟ .

كان يلقب بملك الصلب ، ولكن خبرته بصناعة الصلب . كانت - باعترافه هو - تتضاءل بجانب خبرة المشرات ممن يشتغلون عنده . أما السبب الحقيقى فى نجاحه فهو خبرته بمجاملة

الناس . فقد أظهر منذ صباه حباً للنظام ومقدرة على التزم ، فلما بلغ العاشرة استكشف الأهمية العظمى التى يملقها الناس على أسمائهم ، وقد استخدم هذه الحقيقة التى وقف عليها فى اكتساب قلوب معاونيه وعماله .

مثال ذلك أنه عند ما كان صبياً فى وطنه ، استكنده ، ولدت له أرنب بربة عشرة أرناب صغيرة . ولم يكن لديه ما يطعمهم به ، ولكنه اهتدى إلى فكرة نيرة : قال للصبيان من جيرانه إنه سوف يسى الأرناب الوليدة بأسمائهم إن هم ذهبوا واستحضروا له ما يطعمهم به ! وفلت هذه الخطة فعل السحر ! ولم ينس كارنيجى ذلك قط .

وبعد ذلك بأعوام استطاع أن يصبح من أرباب الملايين مستعيناً بهذه الخطة ذاتها . حدث أنه كان يسى لبيع منتجات من الصلب لشركة « سكك حديد بنسلفانيا » وكان رئيسها عندئذ « ادجار تومسون » فإ كان من كارنيجى إلا أن شيد مصنفاً ضخماً فى « بتسبرج » لصناعة عربات السكك الحديدية وسماه « مصنع ادجار تومسون لأشغال الصلب » !

وعند ما كان « أندرو كانيجى » و « جورج بولمان » يتنازعان السيطرة على صنع عربات النوم ، تذكر « ملك

أعماله بنفسه لم يعكر صفو العمل في أفران الصلب الضخمة التي
يملكها إضراب واحد !

وهل أخلّ على حب الناس لأسمائهم ، واعتزازهم بها من أن
« بارنم » عندما أبت عليه الأقدار أن يقبّل ولداً يحمل اسمه
أوصى لحفيده « سيلى » بخمسة وعشرين ألف ريال على أن يسمى
نفسه باسم « بارنم سيلى » ؟ !

ومنذ قديم الزمان اعتاد الأثرياء أن ينفقوا المؤلفين مبالغ
من المال على أن يصدّروا مؤلفاتهم بإهداء وجهه إليه !

والسكتيات والناحف في كل بلد من بلاد العالم تدعى بأنمن
ما فيها من مجموعات لرجال أرادوا أن تخلّد أفعالهم في مكتبة
نيويورك العامة تجتمع مجموعتي « آستور » و « لينكوكس »
وفي متحف « متروبوليتان » تجتمع اسمي « بنجامين الثمان »
و « ج . ب . مورجان » ، ولا تخلو كنيسة تقريباً من أركان
مزخرفة تخلّد أسماء من ساهموا في إنشائها !

وإذا سألت أكثر الناس : لماذا لا يتذكرون الأسماء
لا تخلوا لأنفسهم المذر بكثرة المشاغل ! ولكنهم ، على الأرجح

الصلب « قصة الأرانب ! كانا كلاهما يتباريان في تخفيض
الأسعار وتعظيم كل أمل لهما في الكسب الجزيل . وذهب كل
من كارنيجي و بولمان إلى نيويورك ليقابلا رئيس مجلس إدارة
« اتحاد الباسفيك » . والتقى ، مصادفة ، ذات مساء في فندق
« سانت نيكولاس » ، فأقبل كارنيجي على منافسه وهو يقول :
« ألا ترى يا مستر بولمان أننا نتصرف كالحق ؟ ! » وسأله بولمان :
« ماذا تعني ؟ » وعندئذ عرض عليه كارنيجي أن تتحد
شركتهما ، وتوخي في عرضه أن يبين المنافع المشتركة التي سوف
تعود عليهما إن عملا متعاونين ، بدلاً من أن يعمل أحدهما ضد
الآخر : وأنصت بولمان باهتمام ، ولكنه لم يفتتح تماماً ، وأخيراً
سأل كارنيجي : « وماذا نسمي هذه الشركة الجديدة ؟ »
فأجاب كارنيجي على الفور : « كيف ؟ » شركة عربات بولمان
الفخمة « طبعاً ! » .

أشرق وجه بولمان وقال : « تعال إلى مكتبي يا صاح
ولنتكلم جدياً في هذا الموضوع » ، وقد خلق الحديث الذي دار
بينهما في تلك الليلة حدثاً تاريخياً في عالم الصناعة !

وكان أندرو كارنيجي يباهى بأنه يسهه أن ينادى عماله ،
على وفرة عددهم ، بأسمائهم الأولى ، وبأنه عند ما كان يدير

ليسوا أكثر انشغالا من فرانكاين روزفلت الذى كان يذكر
أسماء صفار العمال الذين يلتقى بهم .

حدث أن صنعت له شركة « كرايزلر » سيارة خاصة ساقها ،
إلى البيت الأبيض مستر « تشمبرلين » رئيس الشركة وأحد
العمال . وأما الآن خطاب من مستر « تشمبرلين » يروى فيه
ماحدث فى ذلك اليوم :

« لقد علمت الرئيس روزفلت كيف يقود السيارة دون
عناء ، ولكنه علفى الشيء الكثير عن فن معاملة الناس ! فذا
إن وصلت إلى البيت الأبيض حتى استقبانى الرئيس وهو بآدى
المرح والسرور ، و نادانى باسمى الأول ، ورحب بى أصدق
ترحيب . وكانت السيارة مصممة بحيث يمكن قيادتها باليدين
وحسب (فقد كان روزفلت مشغول الفائقين) . وقد ازدعائى
سرور الرئيس بتصميم السيارة وقوله لى : « إنها رائعة . وكفى
أحب أن ينفسح أمامى الوقت لأنك أجزمها عسى أن أرى
كيف تعمل ! » وعندما أبدى أصدقاء روزفلت ومن معه
إعجابهم بالسيارة قال لى روزفلت فى حضرتهم : « إننى أقدر
بامتد تشمبرلين الوقت والجهد والعناية التى بذلتها فى تصميم
هذه السيارة وصنعها . إنه عمل رائع عظيم » وقد أبدى الرئيس

إعجابه بالحرك ، وبالمرأة العاكسة ، وبالساعة الآلية ، وبالمصباح
الكهربائى الكشاف ، وبمقعد السائق ، وبالحقائب الخاصة
بالتياب ، وعلى الحلة امتدح كل شىء . عرف أننى أوليته عناية
خاصة . وقال لى : إنه سيلفت إلى هذه الأشياء أنظار مسر
روزفلت ؛ ووزير العدل ، وسكرتيره الخاص . نبل لقد أشرك
بواب البيت الأبيض الزيجى فى الموضوع وقال له مازحاً « عليك
باجورج أن تولى حقائب الثياب أحسن عنايتك » .

« وكنت قد صحبت معى عاملاً ميكانيكياً ، قدمته إلى
الرئيس روزفلت حال وصولنا . وكان العامل فتى خجولاً ، فظل
طوال المقابلة صامتاً ساكناً ، ولكن الرئيس ، قبل أن يودعنا
ناداه باسمه ، وشد على يده ، وشكره على زيارته ! ولم يكن فى
شكره شىء من الاصطناع بل كان يعنى كل كلمة قالها » .

« وبعد عودتى إلى نيويورك ببضعة أيام ، تسلمت صورة
الرئيس ماهرة بياضائه ، وكلمة قصيرة يعرب فيها عن شكره
وتقديره . . أما كيف استطاع الرئيس أن يجد الوقت الذى
يكتب لى فيه هذه الكلمة فما يصعب على تخيله ! » .

لقد كان الرئيس روزفلت يعرف أن إحدى الطرق السهلة
للمضونة لاكتساب قلوب الناس هى تذكر أسمائهم ، وجعلهم

فهذا يشعرون بأهميتهم . فكيف منا بفعل ذلك ؟ ! .
لننسى قضى نصف الوقت الذى نتعرف فيه على غريب
تبادل بضع كلمات جوفاء ثم لا نستطيع حتى أن نذكر اسمه
عند ما يجئنا لينصرف ! .

إن من أهم الدروس التى يتلقاها السياسى ، هذا الدرس :
« إن تذكر اسم أحد النساخين هو نصف الطريق إلى
نهاة الذكر ، أما نسيانه فهو نصف الطريق إلى الخيبة
والإخفاق ! » .

وكان نابليون الثالث ، إمبراطور فرنسا وابن عم نابليون
العظيم ، يباهى بأنه ، على الرغم من واجبات الملك اللقاة على
عائقه ، يستطيع أن يذكر اسم كل شخص التقى به .

فإذا كانت خطته ! غاية من البساطة . كان إذا لم يسمع
اسم محدثه واضحاً قال له : « آسف لم أستطع أن أنقط الاسم
تماماً » فإذا كان الاسم على شئ من الغرابة سأل : « كيف
يتهجى ؟ » ثم يأخذ على عاتقه ، خلال المناقشة أن يكرر الاسم
جلة مرات ويحاول أن يربطه ، فى ذهنه ، بصورة صاحبه ،
وملاحظه ، وتعبيراته ومظهره العام .

وإذا كان الرجل على قدر من الأهمية ، قام نابليون ،

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٣

إذكر أنه اسم الرجل هو أفضل وأحب الأسماء إليه

وكان حديثها عن أفريقيا كافياً لتفضية خمس وأربعين حقيقة من الوقت ، لم سألني بعدها عن مشاهداتي في أوروبا ، والحق أنها لم تسكن تريدني أن أتحدث إليها عن رحلاتي ، بل كانت تريد أن تغفر بمستيع شغوف ! يعينها على استعادة ذكرياتها !

فهل كانت هذه الفتاة بدءاً في الخلق ؟ كلا ! فعظم الناس هكذا ، قد جعنتني أخيراً بأحد علماء النبات اللوزين حفلة عشاء أعلامها الناشر المعروف « ج . جرينبورج » ولم أكن قد تحدثت إلى أحد علماء النبات من قبل ، لذلك وجدت في الاستماع إليه لذة كبرى . جلست على حافة مقعدي ، وأصعبت إليه وهو يتحدثني عن الحشائش والأزهار ، والحدايق للزلية ، وكان من لطيف الشرائع بحيث أوضح لي كيف أحل بعض المشكلات ، المتعلقة بمحديقي

وكننا - كما أسلفت - في حفلة عشاء ؟ ولكنني ضربت بقوانين اللياقة عرض الحائط ، وتجاهلت سائر اللعوين ، ومضيت أتحدث إلى هذا العالم ساعات بأكلها ! .

واتصف الليل فتسليت للعدوين ليلة سعيدة وانصرف وعاد عالم النبات إلى مضيقنا وأجرل له التناء على . . . فقد كنت - على حد تعبيره « مثيراً جداً » . وكنت هذا وكنت ذاك

الفصل الرابع

لكي تصبح محدثاً بارعاً

دعيت أخيراً لحضور مباراة في « البريدج » برغم أني شخصياً لا ألب « البريدج » . وقد صادفت هناك فتاة شقراء لانتلب « البريدج » بدورها ، فحنا تقطع الوقت بالحديث ، وحين عرفت الفتاة معنى أني كنت أستاذ « لويل توماس » وأنني ارتحلت معه إلى أوروبا ، وعاونته في التقاط أفلامه السينمائية « Illustrated Travel Talks » أنبلت علي بلهفة وهي تقول : هل لك بإستر كارنيجي أن يتحدثني عن كل الأماكن التي زرتها ، وللناظر التي رأيها ؟ . وقبل أن اتبي طلبها قالت لي عرضاً ، إنها قد عادت إلى زوجها أخيراً من رحلة إلى أفريقيا ، فأكدت أسمع ذلك حتى هتفت : « حقاً ؟ ! لكم تمنيت دائماً أن أزور أفريقيا ! ولكنني للأسف ! لم أحقق . جد هذه الأمنية ، اللهم إلا لمدة أربع وعشرين ساعة قضيتها في الجزائر ، هل زرت تلك المدينة الساحرة ؟ ! يالك من محظوظة إنني أجسدك بربك ! حديثي عن أفريقيا »

ثم اختتم حديثه للضيف بقوله : حقاً إن مستر كارنيجي محدث بارع « محدث بارع ؟ أنا ؟ ! وكيف ؟ ! فإني لم أقل شيئاً على الإطلاق ! بل ما كان لي أن أقول شيئاً قبل أن أغير موضوع الحديث ، فاست أعلم من النبات أكثر مما أعلم عن شرح طائر « البنجوين » ! كل ما فعلته أنني استمعت بشغف ؛ قد فعلت ذلك لأنني كنت شغوفاً حقاً بما يقول ، وقد أحسرتُ هو بذلك ، وسرته هذا بطبيعة الحال ، فالاستماع للشغف هو أعلى ضروب التناء الذي يمكن أن تضفيه على محدثك !

يقول « جاك وودفورد » في كتاب « غرباء يجمعهم الحب »^(١) : قل من البشر من يمد أمام التناء الذي يتضمنه الإنصات باهتمام ؟

ولقد ذهبت أنا إلى أبعد من ذلك مع عالم النبات ، كنت « مسرفاً في تقديري مبذراً في ثنائي » ، قلت له إنني تسليت وأقدت كثيراً ، وقد فعلت ! وقلت إنني أود لو تكون لي معلوماته الغزيرة وإني والله ، لأود ! وقلت : إنني أأثني لو أطوف معه بالحقول ليسمي لي النباتات والأزهار بأسمائها ، وإني أغني فعلاً !

Jack Woodford «Strangers in Love»

(١)

وقلت له إنه ينبغي لي أن أراه مرة أخرى وشيكاً ، وإنه حقاً ينبغي !!

ولهذا وصفتي الرجل بالحدث البارع ، وأنا الذي لم أزد على أن كنت مستمعاً طلياً شجعاً على الحديث .

ماهر سر الصفات الناجحة التي تعقد في مقابلة بين اثنين من رجال الأعمال ؟ يقول « تشارلس إليوت » : ليس في ذلك سر ، سوى أن تصني باهتمام لمحدثك ، فلا شيء آخر يصير أكرم ذلك .

شيء واضح .. أليس كذلك ؟ ولا ينبغي لك أن تدرس أربع سنوات في جامعة « هارفارد » لكي تصل إليه ! ولكنني ، رغم هذا أعرف - وأنت تعرف ولا شك - تجاراً يستأجرون ألحم التساجر ، ويبيعون بضائهم بسعر معتدل ، ويزودون واجبات معاملهم بأكثر اللافتات اجتذاباً للأنظار ، وينفقون الأموال الطائلة على الدعاية والإعلان ، ثم يستخدمون ، مد ذلك لاعة لا يحسنون الإصغاء باهتمام .. لاعة يحمدون زبائنهم ، ويقاطعونهم ، ويناقضونهم الرأي ، وقد يفلظون لهم القول ، ويوشكون أن يقذفوا بهم خارج المتجر ! -

خذ ، مثلاً من قصة « س . دوتون » - أحد طلبتي -

اشترى ذات يوم ، حلة جديدة من متجر كبير معروف في
نيوآرك ، بولاية نيوجرسي ، وبعد أيام ، استكشف « دوتون »
أن صباغ الحلة ردى . ، وأن لونها يحيل إذا أصابها شيء من
المرق . فأخذ الحلة وعاد بها إلى المتجر ، وقصد إلى البائع الذى
باعه إياها وقص عليه القصة . هل قلت « قص عليه » ؟ !
استغفر الله . . بل حاول أن يقص عليه « ولكنه لم يستطع . .
فقد قطع عليه البائع السيل وقال له : لقد بعنا آلافاً من هذه
الحلل ، وهذه هى أول شكاية نسمع بها ! تلك كانت كلماته ،
أما « لمجنته » فكانت أقبح بكثير ! ولم يكن لها إلا ترجمة
واحدة : « أنت تكذب ! أنظن أنك ستحملنا التبعة ؟ حسناً
سوف نرى لمن نكون القلبة ! » .

وإن اجتناب المناقشة ، تدخل بائع آخر في الموضوع وقال
« كل الحلل ذات اللون القاتم يحيل صباغها فى أول الأمر ،
ولا بدعنا أن نفعل شيئاً إزاء ذلك ، خاصة للحلل التى تباع بمثل
هذا الثمن الرخيص ! ! » .

قال مستر « ديتون » : « . . وكنت على تلك الاحتظة
بمجرد غاضب وحسب ، فلما ألمع البائع الثانى إلى أننى اشتريت
بضاعة رخيصة بدأت أغلى كالرجل ! وأوشكت أن أقول لهم :
« خذوا حلتكم واذهبوا بها إلى الجحيم » ولكن رئيس القسم

دخل علينا فى تلك اللحظة ، ووسعه أن يذهب غضبى ، ويهدى
ثورى ، كيف بأن أستخدم ثلاثة أشياء : « أولاً : أستمع إلى
قصتى من البداية إلى النهاية دون أن يقاطعنى بحرف واحد !
وثانياً : ما إن أكلت حديثى حتى سلم معى بأن لون الصباغ
قد حال فصلاً ، وأنذر البائع ألا يبيع شيئاً قط ما لم يتفق من
جودته ورضاء العميل عنه . وثالثاً : سألتى ماذا أريد أن يفعل
بالحلة ، وأظهر عزمه على أن يفعل حسبما أشرت عليه .

« وكنت إلى بصع دقائق خلت ، على اعتماد لأن أقول
لهم : « احتفظوا ببضاعتكم الرديئة لأنفسكم » ولكننى عندئذ
أجبت : « إلى أسألكم للنصيحة بدورى ، أريد أن أعرف هل
ستظل الحلة تفقد لونها ، أم أن هذا طارىء مؤقت ! » . وحين
اقترح على رئيس القسم أن أجرب الحلة لمدة أسبوع آخر ، فإذا
لم أرض عنها أرجتها إليهم .

« وغادرت المتجر راضياً . وقد صلحت حال الحلة فى نهاية
الأسبوع ، واستعدت ثقتى التامة ببضاعة هذا المحل . وليس
بمستغرب أن يصبح هذا الرجل رئيساً لقسمه . أما اللذان فإنهما
سيظلان كنت على وشك أن أقول إنهما سيظلان مجرد
بائعين طول حياتهما - كلا ! بل ربما أنزلا درجة إلى قسم

حزم البضائع حيث لا تكون لها صلة بالعملاء على الإطلاق »

حتى اشد الناس جفافاً في الطبع ، وغلظة في القول لا يملك إلا أن يلين إزاء مستمع صبور عطوف . . . مستمع يلوذ بالصمت إذا أخذ محذته الغاضب ، بصول ويجول كالخية الرقطاء . وهر ينفث سمه هنا وهناك ! .

مثال ذلك أن « شركة تليفونات نيويورك » صادفت منذ بضعة أعوام مضت ، عميلاً من شر العملاء وأسوأهم خلقاً وقد سب الرجل مندوب الشركة وأشبعه لعناً ، ورفض أن يدفع الأقساط « المفلقة » « المدسوسة عليه » كما وصفها ! - وكتب المقالات إلى الجرائد ، وأرسل الشكاوى إلى « لجنة الخدمة العامة » وبدأ حملة عاصفة ضد شركة التليفونات ! وأخيراً عهد إلى موظف بارع من « كاسحى المتاعب » في الشركة المذكورة بمقابلة هذا العميل المشاكس . . . واستمع « كاسح المتاعب » وأرعى العنان للرجل الغاضب التائر ريتاً أفرغ مافي جيبه .

وحدث « كاسح المتاعب » طلبتي بما جرى بعد ذلك ، فقال :

« ظل الرجل يعصف وظللت أستمع ساكناً زهاء ثلاث

ساعات تقريباً . . . وعدت إليه في اليوم التالي واستمعت مرة أخرى وقليلته أربع مرات ، وفي المرة الرابعة كنت قد عُيِنْتُ عضواً في هيئة شرع في تأليفها وسماها « هيئة حماية مشتركي التليفون » ومازلت - على قدر مألعم - العضو الوحيد في هذه الهيئة بجانب رئيسها ! .

« كان كل ما فعلته أنني سمعت إلى الرجل باهتمام . أقررت على كل كلمة قلها ، ولم يكن الرجل قد اعتاد أن يتحدث موظف بشركة التليفونات على هذا النحو . أما الموضوع الذي أتيت بشأنه . فلم أشر إليه قط في الزيارات الثلاث الأولى - وفي الزيارة الرابعة أسدلت الستار على المشكلة تماماً ، فقد سدد الرجل - من تلقاء نفسه - حساباً كله ، ولأول مرة في تاريخ نزاعه مع الشركة سحب كل شكواه ضدها ! » .

لاشك أن هذا العميل كان يعتبر نفسه معاهداً مظلوماً يدافع عن الحقوق العامة ضد استغلال معيب ! ولكنه في الحقيقة كان في حاجة إلى « الإحساس بالأممية » ، وكان يعني هذا الإحساس أول الأمر من التبرم والشكوى ، ولكنه بمجرد أن حصل على هذا الإحساس من أحد مندوبي الشركة ، سرعان ما اندثرت مظالمه الترهوة ! .

ومنذ سنين مضت ، بلغ الفقر بأحد الفلمان الهولنديين ، المهاجرين إلى أمريكا ، إلى حد أنه كان يشتغل بتنظيف نوافذ أحد المخازن ، بعد إيابه من المدرسة ، نظير عشرين قرشاً في الأسبوع ! ولم تزد المدة التي قضاها هذا الفلام في المدرسة - وهو يدعى « إدوارد بوك » - على ست سنوات ، ورغم ذلك . فقد وسعه أن يصبح واحداً من أنجح الصحفيين في تاريخ الصحافة الأمريكية . كيف ؟ هذه قصة طويلة ، وسنكتفي بجانب منها : بدأ « بوك » باستخدام المادى . التي ضمتها هذا الفصل : ترك المدرسة وهو في السادسة عشرة من عمره ، واشتغل « ساعياً » في شركة « ويسترن يونيون » لقاء ستة ريالات ونصف ريال في الأسبوع ، ولكنه لم يتخل قط عن فكرة إتمام دراسته ، فبدأ يعلم نفسه ، اقتصد من أجور المواصلات : وتغن عشاءه ما يمكنه من شراء دائرة معترف « التراجم الأمريكية » . . ثم فعل شيئاً لم نسمع بمثله من قبل : قرأ سير مشاهير المعاصرين ، وأرسل إليهم يسألهم معلومات أكثر عن طفولتهم . . كان مستمعاً طيباً ، وشجع مشاهير الناس على أن يتحدثوا عن أنفسهم ، كتب إلى « الجنرال جيمس جارفيلد » الذى كان مرشحاً للرئاسة - وسأله هل كان صبيّاً شقيّاً مشرداً حقاً . : وكتب إلى « الجنرال جرانت » يسأله عن معركة معينة فرسم له جرائنت خريطة ، ودعا هذا الفلام -

البالغ من العمر أربع عشرة سنة - إلى المشاء معه ، وكتب إلى « إيرسون » وشجعه على الكلام عن نفسه ! .

وسرعان ما كان هذا « الساعى » يرسل أعظم الناس في البليد : إيرسون ، وفيليب بروكس ، وأوليفر وندل هولز ، ولونجفيلو ، ومسر إبراهيم لنكولن ، ولويسامى إلكوت ، والجنرال شيرمان ، وجيفرسون ديفيز ! .

ولم يكتف بمراسلة هؤلاء العظماء وحسب ، بل زار أكثرهم ، بينهم بيجردان حصل على عطلة من عمله ، وقد ملأته هذه التجارب ثقة لا تقدر بشئ .

وقد صرح دى « إيزاك ماركسون » بطل العالم في مقابلة مشاهير الناس أن « معظم الناس يفشلون في طبع أنز طيب في تفهيم من مقابلتهم لأول مرة ، لأنهم يسهلون الإساءة باهتمام ! إنهم يمحضرون مهمهم في الكلام الذى سيقولونه ، ومن ثم يصون آذانهم عن الاستماع . . وقد قال لى عظماء الناس : إنهم يفضلون المستمعين الطيبين على المتكلمين الطيبين ، ولكن يبدو أن القدرة على الاستماع أندر من أى صفة طيبة أخرى ! » وليس العظماء وحدهم الذين يحتاجون إلى مستمع طيب ، بل الناس جميعاً هكذا ، وكما قالت مجلة « ريدرز دايجست »

ذات مرة : « إن أكثر الناس يستدعون الطبيب لا ليفحصهم
ولأنهم يستمع إليهم ! »

في خاتمة حديث ساعات الحرب الأهلية ، كتب لنيكون
إلى صديق قديم في « سيرتيفيكات » ، بولاية « إلينوى » ، يسأله
أن يأتي إلى واشنطن ، لأن ثمة مشكلات يريد أن يناقشها معه .
وأني الصديق إلى البيت الأبيض . وتحدث إليه لنيكون
ساعات طوالاً عما يراه في مسألة إصدار قرار بتحرير العبيد ،
وعرض لنيكون لكل الآراء التي تحبذ الموضوع ، وتلك التي
تعارض ، ثم قرأ عليه عدة خطابات ، ومقالات ، بعضها يلومه
على عدم تحرير العبيد ، وبعضها يلومه في تبريره في تحريرهم
فلم يفرغ لنيكون من حديثه الطويل ، شد على يد صديقه
وتنحى له أيلة سعيدة ، وردّه إلى « إلينوى » دون أن يسأله
حتى رأيه ! .

قضى لنيكون طوال الوقت يتحدث ، وصديقه صامت
يصفى ، وفي ذلك يقول الصديق : « وقد بدا على لنيكون
الارتياح عند ما انتهى من كلامه ، فلم يكن ، في الواقع ، يحتاج
إلى نصيحة ، بل كان يريد مجرد مستمع صبور ليكشفه بانياته .
ويحدثه بما يدور في خاطره » .

وهذا ما يريد كل منا عندما تحيط به المناهب وتواجه
المشكلات ، وهذا - غالباً - هو ما يريد الزبون الناضب ،
والموظف السامان ، والصديق المهان !

إذا كنت تريد أن ينفضّ الناس من حولك ، ويسخروا
منك عند ما توليهم ظهرك ، فهناك « الوصفة » : « لا تنطأ أحداً
فرصة الحديث .. تكلم بغير انقطاع عن نفسك ، وإذا خطرت
لك فكرة بينما غيرك يتحدث فلا تنتظر حتى يتم حديثه : إنه
ليس ذكياً مثلك ولا أريباً ، فلماذا نضيع وقتك في الاستماع إلى
حديثه السخيف ؟ ! اقم عليه الحديث . واعترضه في منتصف
كلامه ! »

هل تعلم أناساً يعملون بهذه الوصفة ؟ ! أنا أعرف ،
لسوء الحظ ! والدش في الأمر أن لبعضهم أسماء لماعة في
المجتمع ! .

يقول الدكتور « نيكولاس بتر » رئيس جامعة كولومبيا :
« الرجل الذي يتكلم عن نفسه فقط لا يفكر إلا في نفسه فقط .
والذي يفكر في نفسه فقط رجل جاهل تدعو حاله إلى الرثاء ،
إنه أمّى النفس بغض النظر عن مدى تعليمه ! » .

فلنكن نصيح محدثاً بارعاً كن ، أولاً ، مستمعاً طيباً ، وفي

ذلك يقول مستر « شارلس نورتم لي » : لكي تكون هاماً
كن مهتماً .

اسأل محدثك أسئلة تظن أنه سيسر بالإجابة عنها . شجعه
على الكلام عن نفسه ، وأعماله ، وعن المحيط الذي تخصص فيه
وتذكر أن محدثك يهتم بنفسه وبرغباته ومشكلاته أكثر ، بمائة
ضعف ، من اهتمامه بك ، وبمشكلاتك وإن ضرساً يؤله هو
أهم عنده من مجاعة تحيق بأهل الصين ، أو كارثة تنزل بأهل
أفريقيا . . . فاجعل ذلك نصب عينيك في المرة التالية التي تبدأ
فيها مناقشة .

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٤ :

كن صمغاً طيباً ، وسمج محدثك على الكلام عن نفسه

الفصل الخامس

كيف يسر بك الناس

كل من زار ثيودور روزفلت في « أوبسترباي » قد أعجب
بانتساع أفقه ووفرة اطلاعه . فسواء كان الزائر من رعاة البقر ،
أو من هواة الخيل ، أو من كبار الساسة ، فإن روزفلت كان
يحدث كلا منهم في الميدان الذي تخصص فيه ! فكيف تيسر
له ذلك ؟ الإجابة بسيطة : كان روزفلت إذا توقع زيارة شخص ما ،
قضى جانباً من وقته يقرأ شيئاً عن الموضوع الذي يعرف أن ضيفه
يهتم به أكثر من سواه ، ذلك أن روزفلت كان يعلم أن الطريق
المؤدية إلى قلب الإنسان هي أن تكلمه في الأشياء التي يلم بها
أكثر من غيرها .

وقد تعلم « ولیم لیون فیلیس » أستاذ الأدب السابق بجامعة
« بیل » هذا الدرس نفسه في وقت مبكر من حياته : كتب
فيليس في مقاله « عن الطبيعة الإنسانية » يقول بها :
« عندما كنت في الثامنة من عمري ، اعتدت أن أمضي
حفلة الأسبوع في ضيافة عمي « لبي لنسلي » في « سترافورد »

و ذات مساء حضر لزيارة عمى رجل فى منتصف العمر ، لم أره من قبل ، وكنت فى ذلك الحين شغولاً بالقوارب ، فأنا علم الزائر بذلك ، حتى صب حديثه ملى عن القوارب . وكل ما يتصل بها .

وقد ترك حديثه فى نفسى أحسن الأثر وأبقى ، فلما انصرف سألت عمى من هو ، وما سبب اهتمامه بالقوارب ؟ فأنيأتى عمى أنه حمام من نيويورك ، وأنه لم يهو القوارب فى يوم من الأيام ! فسألته لماذا إذن ، صب حديثه كله عن القوارب ؟ فقلت : لأنه رجل لطيف الشائل ، رأى أنك مهتم بالقوارب فتكلم عن الشيء الذى عرف أنه يهيك أكثر من سواه !

وأما وأنا أكتب هذا الفصل ، خطاب من « ادوارد شاليف » ، وهو أحد رجال « الكشف » العاملين ، وفيه يقول : كان زهط كبير من الكشف يستمد للقيام برحلة إلى أهدو بانثت إشرافى ، وكان بين أفراد غلام شديد الشوق إلى الاشتراك فى هذه الرحلة ، ولكن ضيق ذات يده أوشك أن يحول دون تحقيق أمنيته ، فرغبت إلى مدير إحدى الهيئات الكبرى أن يتبرع له بمصاريف الرحلة .

« وقبيل ذهابى إلى المدير ، سمعت أنه كان قد كتب

« شيكا » بمبلغ مليون ريال ، فلما صرف « الشيك » احتفظ به لديه داخل إطار ، فما إن دخلت مكتبه ، حتى رجوته أن يرينى هذا « الشيك » وقلت : « شيك بمليون ريال ؟ ! إننى لا أذكر أن إنساناً من قبل كتب « شيكا » بمثل هذا المبلغ من قبل ! لكم أود أن أخبر غلامى أننى رأيت « شيكا » بمليون ريال رأى العين ! وأرائى الرجل « الشيك » والسرور يطفح من وجهه ، فسألته أن يقص على كيف كتبه ولماذا

(ولاشك أنك لاحظت أن مستر شاليف لم يبدأ بالحديث عن غلامه الكشف ، وعن الزهط الذى يزعم الرحيل إلى أوروبا !)

ومالبت الرجل أن سألنى « على فكرة . . ما هو الشيء الذى رغبت فى أن ترائى بصده ؟ » وهنا أخبرتة بالفرض من زيارتى ولشدهما كان عجبى حين أجاب مطالبي فى الحال ، بل فعل أكثر من هذا : لقد سأته أن يرسل فرداً واحداً إلى أوروبا ، ولكنه تطوع فتكفل بنفقات خمسة أفراد فضلاً عنى ! وأعطانى خطابات توصية إلى رؤساء فروع هيئته فى عواصم أوروبا بوصيهم بأن يقدموا لنا كافة التسهيلات الممكنة ، وقد قابلنا بنفسه فى مارس ، وطاف معنا بالمدينة .

« وإني لعلّ يقين من أنني لو لم أمسك بطرف الحديث الذي يسره ويحاوله لما أمكن أن أجده مسارعاً إلى تلبية طلبي بمقدار عشر ما وجدته ! » .

أترى هذه خطة ناجحة في الأعمال ؟

خذ ، مثلاً ، « هنري دوفر لوى » صاحب الخابز المروفة باسمه ، وهى من أكبر الخابز فى نيو يورك .

كان مستر دوفر نوى يرجو أن يتمهد بيع الخبز لأحد الفنادق المروفة ، وقد ظل يزور مدير هذا الفندق مرة كل أسبوع لمدة أربع سنوات متوالية ، واشترك فى النوادى الإجتماعية التى يتردد عليها المدير ، بل استأجر غرفة فى فندقه وسكن فيها لكي يحصل على الصفقة ، ولكن .. على غير طائل !

يقول مستر « دوفر نوى » :

« .. ثم بعد أن درست العلاقات الإنسانية ، صممت على أن أغير خططى . قررت أن أعترف على التتى الذى يسر هذا الرجل أكثر من سواء . وقد اكتشفت أنه ينتهى إلى جماعة تضم أصحاب الفنادق وتسمى « الهيئة الأمريكية لأصحاب الفنادق » ولم يكن الرجل مجرد عضو فى هذه الجماعة ، بل إن حماسه الشديدة لها قد نصبته رئيساً عليها ، ورئيساً لهيئة « المستقبلين الدوليين » فضلاً عنها ! ولم يكن الرجل يهيمه أن تعقد الهيئة

اجتماعاتها ، فقد كان على استعداد لأن يطير فوق قمم الجبال ، أو يعبر القياق والبحار ليحضر اجتماعاتها .

« فلما قابلته بعد وقوفى على هذه المعلومات ، بدأت أجاذه الحديث عن « جماعة المستقبلين » فرأيت من لهجته المشبعة بالحماسة أن هذه الهيئة هى مبعث سروره ، وبهجة حياته . وقبل أن أبرح مكتبته فى ذلك اليوم ، عيئى عضواً فى تلك الجمعية ! .

« ولم أقل فى خلال تلك المقابلة شيئاً قط عن الخبز . وبعد بضعة أيام حدثنى الرجل بالتليفون ، وطلب إلى أن أحضر ومعى « العينات » والأسمار !

فتصور هذا ؛ لقد ظلت أطرق باب هذا الرجل أربع سنوات متوالية محاولاً أن أحصل على الصفقة ! .. والأرجح أننى كنت أظل أطرق بابه إلى اليوم لو لم أتكلف متونة التعرف على التتى الذى يسره أن يتحدث عنه ! » .

فإذا أردت أن يجبك الناس . فاتبع القاعدة رقم ٥ :

تكلم فيما يسر محرمك وبلغه .

وهو نصف ذاهل ، وقد أشرق وجهه سروراً وقال في تواضع :
« حقاً ؟ إنه ليس في مثل بهائه الأول ! » فأكدت له أنه مازال
جيلاً ؟ أحياناً . . وقد سر لذلك أيما سرور ، وقال : إن كثيرين
قيل قد أبدوا إعجابهم بشعرنا !

وأراهن أن هذا الشاب قد ذهب إلى منزله ظهر ذلك اليوم
وهو يكاد يسير على الهواء ! وأراهن أنه ما إن دلف إلى منزله
حتى قص ماجرى بيني وبينه على زوجته وأراهن أنه تطلع إلى
صورته في المرآة وقال لنفسه : « حقاً ! إنه شعر جميل ! »

تسألني ماذا جنيت من وراء ذلك ؟ أو يتعجب أن أجني شيئاً ؟
أفترض أن تمثل للأناث البنيضة فلا تهب شيئاً من المعادة
لنريك من الناس دون أن تنتظر جزاء ولا شكوراً ؟ أفترض أن
تظل نفسك مطبقة بعضها على بعض ، كالتمررة القبة التي تضر
ولا تنفع ؟ إذن لاستحقت الخيبة والإخفاق في الحياة !

بلى . لقد جنيت شيئاً ولم أتكلف في سبيله مالا ولا جهداً :
جنيت الإحساس بأنني وهبت هذا الشاب شيئاً دون أن يكون
في طوقه هو أن يهبني شيئاً في مقابله ! وهذا ، وإشك ، إحساس
برضيك ، ويظل مثلاً بذاً كرتك أمداً طويلاً .

ثم مبدأ على جانب عظيم من الأهمية في السلوك الإنساني

الفصل السادس كيف يحبك الناس في الحال

كنت أنتظر دورى في الصف المنتظم أمام مكتب البريد
لأسجل خطاباً ؛ فلاحظت أن الموظف المنوط به التسجيل متبرم
بعمله ، ملول منه : بزن المظاريف ، ويناول الطوايح ، ويرد باقي
النقود ، ويحمر الإيصالات . . حلقة مفرغة من العمل المتشابه
الذي عهده سنة بعد أخرى . فقلت في نفسي : فلأحاول التعجب
إلى هذا الشاب .

و يديهي أنني إذا أردت أن أعجب إليه فيجب أن أقول
له قولاً لطيفاً لا عن نفسي ، وإنما عنه هو ! وساءت نفسي : ترى
ما الذي يستحق أن أبدى إعجابي به ؟

والإجابة عن هذا السؤال عسيرة أحياناً ، خصوصاً حيال
الغرباء ، ولكنها في تلك المناسبة بالذات كانت ميسورة ، فسرعان
ما لحثت شيئاً اعتزمت أن أبدى له إعجابي به .

وبينا الشاب بزن مظروفي قلت له في لهجة مخلصة : « لكم
أعني لو كان لي مثل شعرك الفاسح اللامع ! » فنظر إليّ الشاب

لوعنتنا به .! وقعا في مشاكلات فقط ذلك في اجمل الشخصيه
الآخر يحس دائما بأهميته .

لقد ظل الفلاسفة على مر العصور يبحثون في قواعد العلاقات
الإنسانية ، ومن هذا البحث الطويل كله خرج لنا مبدأ ليس
هناك ما هو أسوأ منه ، مبدأ علمه « زردستار » المبحر في بلاد
پارس منذ ثلاثة آلاف سنة ، ووعظه به « كرتفوتس » أهل
الصين منذ أربعة وعشرين قرناً ، وافته « لاون » للاميذ
الطائفة في وادي « هان » ، وبشر به « بوذا » على ضفاف «
» الجانجس » المقدس قبل الميلاد بثلاثة سته وأوردته الكتب
الهندوكية قبل ذلك بألف عام ، ونادى به السيد المسيح في
للال أرض يهوذا الصخرية منذ تسعة عشر قرناً ، بل نادى به
كل نبي في أمته ، وكل حكيم في عصره ، ذلك هو : « أحب
لأخيك ما تحب لنفسك » !

أنت تريد استحسان الناس لك ، وتريد اعترافاً بقدرتك
وقيمتك ، وتتعطش إلى أن تكون ذا شأن في دنياك الصغيرة ،
وتأبى أن تستمع إلى مداهنة رخيصة ، أو تلتقي بمزدهفين الإخلاص
وإنما تبغى « تقديرًا » مخلصاً ، وترغب في أن يكون أصدقاؤك
ومعارفك على حد قول « شباب » : « همسرفين في تقديرهم
لك ، مبذرين في مدحهم إليك » .. كلنا يريد ذلك .. فدعنا

إذن ، تتبع هذا المبدأ الذهبي الذي هو : دعنا نمنح الآخرين
ما نحب أن نمنحه .
كيف ؟ أين ؟

الجواب هو : طول الوقت ، وفي كل مكان !

سألت مرة موظف الاستعلامات في « شركة راديو سیتی »
عن ثمرة مكتب « هنري سوفين » . وكان الموظف يرتدى بزة
رسمية أنيقة ، وأراد أن يزهر أمامي بإجادته لعمله ، فأجاب في
وضوح وجلاء : « هنري سوفين (لحظة من الصمت) ..
الطابق رقم ١٨ (لحظة من الصمت) .. غرفة رقم ١٨١٦ » .
واتجهت إلى المصعد ، ولكنني توقفت فجأة ، وعدت إليه

أقول . « أريد أن أهنئك على المقدرة الفائقة التي أجبت بها عن
سؤالي . لقد كنت غاية في الدقة والوضوح . لقد فعلت ذلك
كفنان مبدع ، وهذا شيء تستحق عليه التهنئة ! »

واهتز الفتى سروراً ، وجعل يفسر لي ماذا كان يعنى بكل
لحظة من لحظات الصمت ، ولماذا نطق بكل عبارة بالطريقة التي
نطقها بها ، وجعلته كلاني يصلح وضع رباط عنقه استكمالاً
للهو الذي استشره !

وبينا أنا أنطلق إلى الطابق الثامن عشر ، تولاني



وهذه هي قصته :

كان « هول كين » يهوى من الشعر القصائد القصيرة ،
فالتهم كل ما أنتجه « دانييل جابريل روسيتي » ، وألقى محاضرة
يتفنى فيها بشعر « روسيتي » ، وأرسل نسخة منها إلى « روسيتي »
نفسه ! وقد سر « روسيتي » لذلك أبلغ السرور ، ولا يبعد أن يكون
قد قال لنفسه : « إذا كان هناك شاب له مثل هذا الرأي في فني
فلا بد وأن يكون ذكياً أريباً » ! ومن ثم دعا « روسيتي »
ابن الحداد إلى لندن ليشغل سكرتيراً خاصاً له ! وكانت تلك
نقطة التحول في حياة « كين » وكان محكم منصبه هذا يلتقى
بأشهر الشخصيات الأدبية والفنية في ذلك الحين ، وقد انتفع
بمخالطتهم ، ودب فيه الأمل بفضل تشجيعهم ، فأخذ له وجهة
خاصة في ميدان الأدب رفعت اسمه عالياً .. وقد أصبح بيته ،
« جريبا كاستل » في جزيرة « مان » كعبة الزوار من أقاصي
الأرض ، بعد وفاته ، وخلف تركته تقدر بمليونين وخمسمائة
ألف ريال !

ومن يدري ؟ فربما مات « هول كين » فقيراً معدماً ،
منسياً لو لم يكتب إلى رجل شهير مبدعاً إعجابه به !

نعم . كان « روسيتي » يعتبر نفسه شخصاً مهماً ، ولكن
ليس بغريب ، فكل منا يعتبر نفسه شخصاً مهماً .. بل مهماً جداً !

الإحساس بأننى مهمت ، بعض الشيء ، في ترويج « الإحساس
بالمعادة الإنسانية » !

وليس عليك أن تتنظر حتى تعين سفيراً لدى فرنسا لكي
تستخدم هذه الفلسفة في بل إنك تستطيع أن تفعل بها فعل السحر
في كل يوم ، ومع كل إنسان !

فمثلاً : إذا جاءتك خادم المظلم تحمل صحناً من البطاطس الملوقة
وكننت قد طلبت بطاطس محمراً ، قل لها : « آسف إذ أزعجتك .
ولكنني أفضل البطاطس المحمر على الطريقة الفرنسية » فتجيبه
« لا إزعاج إطلاقاً » وتستمر بخدمتك لأنك أظهرت احتراماً لها.

عبارات كهذه . . . « آسف لإزعاجك » أو « هل أطمع
في . . . » و « هل تفضل » ، و « هل تسمح . . . » ، و « إني
أشكر لك » .. تفعل فعل السحر في نفوس الناس ، وتقطر
الزيت في عجلة الحياة اليومية التي تدور متشابهة في سأم وملل !

هل قرأت إحدى روايات « هول كين » ملايين لاهصر
لها من الناس قرأت رواياته . كان هذا الرجل ابن حداد ، ولم
يقض في المدرسة أكثر من ثمان سنوات ، ورغم ذلك فقد
أصبح ، فيما بعد ، من أغزر رجال الأدب نراه !

لنفسه عليهم قصصين واقعتين ، طبق قبيحة ثمان من رجال
لاعالم الذين يدبرسون برنامجي هذه المجلد ، فحصلوا على أروع
النتائج .

أما القصة الأولى فبطلمها رجل من رجال القاطنون بفضل
الاذني كرمه فلقد عسى « س »

أورغلي مستر ، « س » غلب اهتمامه إلى مهادي بمدة وجيزة
إلى « لويج أيلاند » في حجة زوجته ليزورا بعض أثار بهما وهناك
نهرها إلى عمة زوجته بنجوز ، حيث تركته زوجته وخرجت لتزور
بعض أثار بها الآخرين . ولما كان ينتقم على مستر « س » أن
ينهي إلى طلبة فصله بتدريج تطبيقه جيداً « إظهار التقدير للناس »

تقد فسكر في أن يبدأ العمة المعجوز

والتي مستر « س » غلرة في أرجاء البيت فاحصة ليري أي
الأشياء فيه يسمه أن يبدى تقديره له ، ومالبت أن سأل العمة
المعجوز : « ألم يشهد هذا البيت في نحو عام ١٨٩٠ ؟ » فأجابته
المعجوز « بلى هذا على وجه التحديد هو العام الذي بنى فيه ! »
فقال : إنه يذكرني بالبيت الذي ولدت فيه . إنه جميل ،
قوى البناء ، فسيح الأرجاء ، متعدد الغرف ، وإنه لمن سوء ،
الحظ أن مثل هذه البيوت لم تعد تشيد في هذه الأيام ، وأقرته
السيدة المعجوز قائلة : « نعم . فإن شباب هذه الأيام لا يهتمون

هل تعتقد أنك أصنى معدناً من اليابانيين ؟ الحقيقة أن
الياباني يصير نفسه أصنى منك معدناً . فالياباني المحافظ يشتمل
غضباً لو رأى رجلاً « أبيض » براقص سيدة يابانية ! وهل تعتبر
نفسك أرقى من الهندوكي ؟ ! هذا ظنك أنت ! أما الهندوكي
فيشعر بسموه عليك ، حتى إنه لا يمس ظمأاً وقع عليه ظلك .

وهل تظن أنك أرفع قدراً من الاسكيمو ؟ مرة ثانية أنت
مخطيء ! فهو ' يعرف ماذا يظن بك الاسكيمو ؟ إن من الاسكيمو
طائفة من المواطنين الكشالي الذين لا تنفع فيهم ، ولا يعهد إليهم
بشئ ، وهؤلاء يسميهم الاسكيمو « الرجال البيض » تعبيراً عما
يشعرون به نحو البيض من احتقار وازدراء ! .

نعم . شكل أمة تشع أنها أرقى ، وأعرق ، وأرفع قدراً من
الأمة الأخرى ، وهذه هي الوطنية المتطرفة التي تولد الحروب .
إذ كل رجل يلقاه يكاد يشعر أنه أحسن منك ، في ناحية ما على
الأقل ، وليس هناك إلا سبيل واحد يقضي بك إلى قلبه ، ذلك
هو أن تشعره - بطريقة مباشرة - أنك تعترف بأهميته ، وأنت
تعترف بذلك في إخلاص !

لنذكر قول إيمرسون : « كل شخص ألقاه يفوقني في
ناحية واحدة على الأقل ، وفي هذه الناحية يمكن أن آخذ عنه
وأعلم منه » .

بالبيوت الجميلة ، كل ما يريدونه هو شقة ضيقة ، وثلاجة كهربائية ، وسيارة يسرحون بها طيلة اليوم « ثم أردت في صوت مرتجف لفرط ما يحمل من الذكريات السعيدة : لقد قام هذا البيت على الحب ، حلنا به ، زوجي وأنا ، وظللنا نحلم به مدى سنوات قبل أن نخبره إلى حيز الوجود ، ولم نستخدم مهندساً ، بل وضعنا تصميمه بأنفسنا » ثم طافت به العمة المعجوز حول المنزل ، فأبدى تقديره الصادق للذكارات الجميلة التي جمعتها خلال رحلاتها مع زوجها ، من أوان خزفية ؛ ولوحات إيطالية ، وستائر حريرية كانت يوماً معلقة في قصر فرنسي عظيم .

يقول مستر « س » : « فلما فرغنا من جولتنا بأعناء المنزل اقتادتنى العمة إلى الحديقة « حيث الجاراج » ، وهناك وجدت سيارة « بابكار » خضراء تكاد تكون جديدة لم تمس ، وقالت لي العمة في لهجة رقيقة : « لقد اشترى زوجي هذه السيارة قبل أن يقضى بمدة قصيرة ! ولم أركبها قط منذ وفاته : إنك يا حسرة « س » تقدر الأشياء الجميلة ذات الذكري العزيزة ، فخذ هذه السيارة ، إنها لك مع أخلص تحياتي « ... وأخذت بيده المفاجأة ، وفلت كيف يا عمتي ؟ إنني أقدر كرمك طبعاً ، ولكنني لا أستطع أن أقبل عطيتك ، إنني لست حتى فقيراً لك ، ولديك أقارب كثيرون ، يودون أن تكون لهم هذه

« البابكار » فهتفت السيدة المعجوز في ازدياء : « أقارب ؟ ! هم : لندي أقارب لأهم لم سوى انتظار موتى كي يظفروا بهذه السيارة ! ولكن بعداً لم ! » فعدت أقول لها : « حسناً إذا كنت لا تريد أن تعطيها لأحد منهم فلماذا لا تبيعها ؟ » فهتفت مرة أخرى : « أبيعها ؟ ! أحببني أبيع هذه السيارة ؟ ! أوظن أنني أطيق أن أرى الغرباء يروحون أمامي ويفدون بهذه السيارة ؟ ! .. هذه السيارة التي اشتراها زوجي لي أنا ؟ ! إنني سأهديها لك - يا بستر « س » فأنت تقدر الذكريات حق قدرها ! » وحاولت التخلص بشقي السبل من قبول السيارة ، ولكنني كففت خشية أن أؤذي مشاعرها ! .

إن هذه السيدة المعجوز التي يضمها بيت كبير حافل بذكارات غرامها البائد ، كانت تتلف إلى شيء من التقدير ، والاعتراف بأهميتها . . لقد كانت ، ذات يوم شابة حسناء يخطب ودها الشبان ، وقد بنت هذا البيت الكبير الذي وهبته حرارة الحب دفتها ، وجمعت له التحف من أنحاء أوروبا . فلما بلغت خريف العمر ، وقضى عليها أن تعاني الوحدة القاسية التي فرضتها عليها سننها ، أصبحت تتلف على شيء مما اعتادته من التقدير الخالص ، والاعتراف بقدرها . فلما وجدت من يصدق عليها هذا التقدير - في شخص مستر « س » - لم نجد أقل من

سيارة « باكار » تهديها له لتعبر بها عن امتنانها وشكرها !
واليك القصة الثانية :

لقد اخترع « جورج ايستان » - المعروف باسم « كوداك » -
الشريط الحساس الذي جعل التصوير الفوتوغرافي ، فضلاً عن
« السينما » أمراً ممكنًا ، فجمع من وراء ذلك ثروة تقدر بمائة
مليون ريال ، وارتفع إلى مصاف مشاهير رجال الأعمال ، ولكنه
برغم ذلك كله كان يتوق إلى التقدير والاعتراف بقيمته . . . تِماماً
مثلي ومثلك ! .

ومنذ عدة سنوات مضت ، شرع ايستان في بناء « مدرسة
ايستان للموسيقى » في « روشستر » ، ومسرح « صالة كلبورن »
الذي أراد به تخليد ذكرى أمه . ورغب جيمس « آدامسون »
مدير « شركة المقاعد الفخمة » في نيويورك أن يتعهد تزويد
المسرح بالمقاعد التي تنتجها شركته ، ومن ثم اتصل بمهندس
البناء الذي استخدمه « ايستان » وطلب منه أن يحصل له على
موعد لمقابلة ايستان .

وفي الموعد المحدد كان آدامسون على باب جورج ايستان ،
حيث قابله المهندس وحذره قائلاً : « أنا أعلم أنك تبغى إلى
عقد صفقة مربحة ، ولكني أحذرك ألا تمسك في حضرة
« ايستان » أكثر من خمس دقائق ؟ فهو رجل حاد الطبع ،

كثير العمل ، فأوجز في حديثك بقدر طاقتك . . فوعد آدامسون
بأن يعمل بنصيحته .

ولما دلف آدامسون بصحبة المهندس إلى مكتب ايستان ، ألفاه
مكباً على كومة من الورق فوق مكتبه ، فلما فرغ من فحصها ،
قدمه المهندس إليه ، وهنا أسرع آدامسون يقول : أود أولاً يا سيتر
ايستان أن أبدى لك إعجابي الشديد بأثاث غرفة مكتبك . وأنت
تلم أنتو ، أشتغل بتأنيث اللشآت الكبرى ، ولكني لم أرفى
حياتي أثنائاً بهذه الروعة ! « فأشرق وجه ايستان وأجابه ببشاشة :
« أنت تذكرني بشيء قد نسبته تماماً ! إنه أثاث جميل ، أليس
كذلك ؟ ! لقد رافقي عندما استحضرته لأول مرة ، ولكني
الآن ، لفرط انشغالي بالعمل ، قلما ألقى نظرة على محتويات
غرفة مكنتي » .

ونشئ آدامسون في الغرفة ، وجعل يمسح بيده على خشب
الأبواب والنوافذ ، وهو يقول : « هذا من البلوط الإنجليزي ،
أليس كذلك ؟ إن له لمعة تختلف عن لمعة البلوط الإيطالي »
وأجاب ايستان : « نعم إنه بلوط انجليزي مستورد ، لقد انتباه لي
صديق متخصص في صناعة الأخشاب » .

ونفض ايستان وجعل يطوف بآدامسون في أرجاء الغرفة

الفسيحة ، وهو يحدنه عن ظروف تصميمها ، وتأثيرها ، فلما وقفا أمام النوافذ ، أشارا إستان من خلالها بأصبعه إلى طائفة من اللشآت التي أسماها وحاول بواسطتها أن يسهم في خدمة الإنسانية كجامعة روشتر ، والمستشفى العلم ، ومستشفى الأطفال ، نهضة آدامسون بجمراه ، وأثنى على الأرمجة التي حفزته على تخفيف ويلات الإنسانية ! .

وفتح إستان صندوقاً زجاجياً ، وأخرج منه أول آلة تصوير اقتناها في حياته ، وقد اشتراها من رجل إنجليزي . وسأله آدامسون عن كفاحه المبكر في معترك الحياة ، فنكلم إستان عن فقره أيام طفولته وصباه ، وكيف كانت أمه الأرملة تشرف على شئون البيت ، بينما هو يكبد في عمله بإحدى شركات التأمين لقاء عشرين قرشاً في اليوم !

واستدرجه آدامسون إلى الحديث . ببضعة أسئلة أخرى ، وراح ينصت له في شغف وإهتمام وهو يروي قصة تجاربه في التصوير بالورق الحساس ، وكيف كان يصل الليل بالنهار في السمل دون أن يصيب غير إغفاءة قصيرة ، وكيف كان ينام مرتدياً ثيابه أحياناً حتى لا يضيع وقتاً في ارتدائها إذا استيقظ .

ولقد حذر المهندس آدامسون ألا يمتكأ أكثر من خمس دقائق ، ولكن ساعتين انقضتا وما زال آدامسون في حضرة إستان

أخيراً التفت إستان إلى آدامسون وقال له : « عندما كنت في اليابان ابتعت بعض المقاعد وأحضرتها معي ووضعتها في شرفة منزلي فكان أن محت الشمس طلاؤها ، فاشتريت بعض الطلاء وأعدت طلاؤها بنفسى ، أترى أن ترى كيف أظلى الكراسى ؟ تعال إلى بيتى وتقد معي ... »

وذهب آدامسون ، فلما تناولا الغداء أطلمه إستان على المقاعد التي ابتاعها من اليابان ، ولم يكن المقعد منها يساوى أكثر من ريال ونصف ريال ، ولكن جورج إستان كان غوراً بها لأنه طلائها بنفسه ! .

وارتفعت قيمة العطاء لتأثيث المسرح إلى ٩٠.٠٠٠ ريال !

فن تظنه حصل عليه ؟ . . . جيمس آدامسون طبعاً !

أين ينبغي لك ولى أن تبدأ بتطبيق هذه التعويذة السحرية :

التقدير ؟ ! لماذا لا نبدأ في عقد دارنا ؟ أنا لا أعرف مكاناً آخر أشد من بيوتنا حاجة إلى ذلك ، ولا أشد منها حرماناً !

لا بد أن زوجتك أوجه كمال . . أو على الأقل لا بد أنك ظننت ذلك عندما أقدمت على الزواج منها ! فبالله ، كم مضى من الزمن على المرة الأخيرة التي أبدت فيها إعجابك بجمالها ؟ كم ؟

١١٦

كنت في رحلة صيد بدلنا نهر « ميراميش » في
« نيبرونسويك » ، عندما وقع نظري على جريدة محلية ،
قرأت كل ما فيها ، بما في ذلك الإعلانات ، لكي أقل الوقت
في معسكر الصيد الثاني . . وقد وجدت في تلك الجريدة مقالاً
للكاتبة الذائعة الصيت « دوروثي ديكس » أعجبت به لدرجة
أنتى فضله عن الجريدة واحتفظت به ! .

قالت « دوروثي » في مقالها ذاك إنها ضاقت بالاستماع إلى
النصائح العقيمة التي تزجى للعرائس والعريس ، وأجدى من
هذا أن ينحى شخص محرج بحكم العريس ويقول له :
لا تنزوج حتى تقبل صخرة « بلارنى »^(١) عسى ألا تنقطع عدوبة
حديثك عن زوجتك ، واعلم أن امتداح المرأة قبل الزواج هو من
قبيل الملل والانتطاف ، أما امتداحها بعد الزواج فهو من قبيل
الضروريات للمحافظة على راحة البال والهناء العائلي ، إن الحياة
الزوجية ليست ميداناً لإببات الإخلاص وحسن النية بقدر ما هي
للحكمة وحسن التدبير .

(١) تقول أسطورة إنجليزية إنه كانت في حصن « بلارنى » ، بإيرلندا
صخرة كل من قبلها يذهب القدرة على الكلام اللين العليل . وهذا شيء
عجايب يجرى بين الموام في مصر من إطعام المروس قطعة من السكر
يكون كلامها في مثل حالته ؟

إذا أردت أن تحظى براحة البال في حياتك الزوجية فلا تنفذ
الطريقة التي تدبر بها زوجتك شئون البيت ، ولا نقد المقارنات
بين ما تفعله زوجتك وما تفعله أمك أو شقيقتك ، ولكن كن ،
على النقيض ، ممدحاً دائماً لتدبيرها ، وهنى نفسك جهراً على
أنك قد تزوجت من امرأة جمعت بين محاسن « فينوس » ،
و « منيرفا » و « ماري آن » ! .

وحق لو وجدت قطعة اللحم التي أمامك كأنها قدت من
الجلد ، ولو وجدت الخبز كالحجر الصلب ، فلا تشك ، ولا تسخط
بل ابد ملاحظة عابرة كقولك : « إن اللحم لم يصل إلى حد
الكمال المتداد ، وسوف تعمل زوجتك ، بعدئذ ، على أن يأتي
الطعام محتفظاً بحسن ظنك فيه !

ولكن لا تحول من السخط إلى التقدير ، من الانتقاد
إلى الامتداح فجأة ودون تمهيد ، فقد تشبه زوجتك في حسن
نواياك . . بل استحضر لها الليلة شيئاً من الزهور ، أو صندوقاً من
الحلوى ، وأفضل من هذا ، استحضر لها كذلك إسهامة مشرقة ،
وبعض الببازات المخلصة .

ولا نقل : « أي والله ينبغي أن أفضل هذا » . . بل افعله !
قلو أن أكثر الأزواج - الزوجات - فعلوا هذا ، فليت شرى



أنظر زيجة من كل ست زيجات تنحطم على أعتاب محاكم الطلاق ؟ .

* * *

أنود أن تلم كيف توقع امرأة في حبك ؟ .

حسنا ، ها هو ذا السر ، وهو ليس من بنات أفكارى ، بل إنى افترضته من « دورونى ديكس » إذ تقول :

« قابلت ، ذات يوم رجلاً قبض عليه مثلبساً بتهمة تمدد الروجات (وعلى فكرة ، لقد قابفته فى السجن !) ، وسمعه أن يكتسب قلوب ثلاث وعشرين امرأة - وأن يكتسب رصيدهن فى المصارف أيضاً ! - فلما سأته كيف كان يوقع النساء فى حبائل حبه ، قال إنه لم يستخدم الخداع أبداً ، كل ما كان يفعله هو أن يحدث المرأة عن نفسها طول الوقت ! » .

وهذه الخلطة تنفع مع الرجال كذلك ، قال دزرائيلى :
« حدث رجلاً عن نفسه بنصت لك ساعات ! » .

فإذا كنت تريد أن يحبك الناس ، قاتع القاعدة رقم ٦ :

اسبغ ٦ زعفران على الشخص الآخر وابعده بصر بأهمية .

إجمال

ست طرق لكى تحبب الناس إليك

القاعدة رقم ١ :

اظهر اهتماماً بالناس

القاعدة رقم ٢ :

ابتسم

القاعدة رقم ٣ :

اذكر أن اسم الرجل هو أجل وأحب الأسماء إليه

القاعدة رقم ٤ :

كن مستمعاً طيباً وشجع غيرك على الكلام عن نفسه

القاعدة رقم ٥ :

تسكلم فيما بسر محدثك . وبلذ له

القاعدة رقم ٦ :

اسبغ الزعفران الخالص على الشخص الآخر ، واجعله يشمر بأهميته

١٢٠

لـ المتحدث وأنا - على أن نحتكم إليه ، وأنصت إلينا مستر جاموند
ثم ركفى بقدمه ركلة خفية وقال لى : « إنك تخطئ » ، هذه العبارة
من الإنجيل ! » .

الجِغَرَةُ الْبَالُوكُ

اثنتا عشرة طريقة لى نجتذب الناس إلى وجهة نظرنا

الفِصْلُ الْأَوَّلُ

لا نتجادل

توفى خلال عودتنا قلت لـ مستر جاموند : « أصدقنى القول ،
ألم تكن العبارة من شكسبير ؟ فأجاب : « طبعاً من « هاملت »
الفصل الخامس ، النظرة الثانية . . . ولكننا كنا ضيقاً فى مأدبة
ياعزبى ، فلماذا تسمى إلى أحد الضيوف بأن تثبت له أنه
تخطئ ؟ أسيحمله ذلك على استلطافك ؟ لماذا لاتدعه يحتفظ
بوجهة نظره ؟ إنه لم يسألك رأيك ، ولم يكن يريد ، فلماذا
تجادله ؟ تجنب دائماً الزاوية الحادة ! »

« تجنب دائماً الزاوية الحادة » . - لقد مات الرجل الذى
قال هذه العبارة ، ولكن الدرس الذى ألقاه على مازال راسخاً
فى نفسى ، وقد كنت فى ميسس الحاجة إلى هذا الدرس ، لأننى
كنت مجادلاً عنيفاً .

فحين كنت صيماً اعتدت أن أجادل فى كل شئ . فلما
ذهبت إلى الجامعة درست المنطق لأستعين به على الجدل ،
ورحت أسهم فى المناظرات أياً كان موضوعها . كان على أن
أشبع « حب الظهور » بأى ثمن ! وأخيراً بدأت أدرس المناظرة
وطرق الجدل فى نيويورك . وأوشكت ذات يوم - وكنت

كنت مدعواً إلى مأدبة لتكريم سير « روس سميث » .
وبينما نحن جلوس إلى مأدبة العشاء ، روى الرجل الذى يجلس
بجوارى قصة محورها هذه العبارة « ثمة قدرة إلهية تكيف
مصائرنا برغم إرادتنا » ، وزعم أن هذه العبارة من الكتاب
المقدس وكان مخطئاً ! فلما أرى إحساسى بالأهمية ، شكلت
من نفسى لجنة متطفلة لتصحيح قوله ! واندفع الرجل يدافع عن
وجهة نظره فى إصرار عنيد : « ماذا ؟ شكسبير ! هذا محال !
هذه العبارة من الإنجيل وأنا على يقين ! » .

كان المتحدث يجلس إلى يمينى ، وكان مستر « فرانك
جاموند » ، وهو صديق قديم ، يجلس إلى يسارى ، وقد أفرد
مبستر جاموند سنوات طويلة من عمره لدراسة شكسبير ، فوافقنا

يحتجنى هذا ... أن أضع كتاباً في هذا الموضوع ! ولقد خرجت من هذا كله بنتيجة واحدة ، هي أن ثمة طريقة واحدة لكي تشكسب جدالاً ، تلك هي أن تتجنبه كما لو كان حية رقطاء ، أو زلزلاً مدمراً !

نعم . لا يمكنك أن تفوز قط في جدال ، لأنك سواء انتصرت أم هزمت فأنت خاسر على أى حال . لماذا ؟ هب أنك فُذت أقوال الشخص الذي تجادله ، وحطمت وجهات نظره ، وسقطت أقواله ، فما الذي يحدث ؟ قد تحس بالرضى والارتياح ، ولكن بماذا يحس هو ؟ إنه لن يسلم بانتصارك أبداً مادامت قد خرجت كبريائه وخدشت اعتباره . وثمة حكمة مأثورة تقول : « الرجل الذي أرغم على أن يعتقد ما ليس يعتقد ، لا يزال عند اعتقاده الأول ! » ؛ وقد زُهِمت « شركة بن للتأمين على الحياة » سياسة حميدة لمنذوبيها ، ليس لأحدهم أن يجيد نها ، تلك هي : « لاتجادل ! »

منذ سنوات مضت التحق بمعهدي رجل إيرلندي مولع بالجدال والتحدى . كان يشتغل وسيطاً لإحدى شركات سيارات النقل ، ولكنه لم يصادف نجاحاً يذكر ، ولهذا لجأ إلى فاستكشفت أن سر إخفاقه هو طول باعه في اللجاجة والجدال !

وعندئذ لم يكن هي الأول أن أعلم « باتريك أوهر » . وهذا هو اسمه . كيف يتكلم ، بل كان هي الأول أن أدر به على ألا يتكلم ! ومستر « أوهر » الآن في الثقة بين وسطاء شركة « هويت » للسيارات في نيويورك ، فكيف تأتى له ذلك ؟ ها هي قصته كما رواها :

« دخلت يوماً مكتب عميل كنت أرغب في أن أبيع سيارة جديدة ، فإني علم بمهنتي حتى صاح : « ماذا ؟ سيارة من « هويت » إنها أسوأ السيارات جميعاً ، بل إنني لا أقبلها لو أعطيتني إياها بلا مقابل ! إنني سأشتري سيارة من شركة « هوسيت » ! . » وعندئذ قلت له : « خيراً تفعل ياسيدي . إن سيارات هوسيت مشهورة لها بالجودة وقوة الاحتمال ؛ ثم إن « شركة هوسيت » شركة طيبة ، وباشعها رجال طيبون » وسرعان ما زالت عن الرجل حديثه الأولى .. فلم يبق هناك مجال للجدال مادامت قد أقهرته على وجهة نظره ! إنه لن يقضى طول اليوم يقول « إن سيارة « هوسيت » أحسن » . مادمت أنا قد وافقته على ذلك . واتهزت فرصة سكوته ، فرحت أطرق نواحي القوة في سيارات « هويت » ، والفروق الدقيقة بينها وبين سيارات « هوسيت » ، فلم أغادر مكتبه ذلك الصباح حتى كنت قد بعته سيارة جديدة !

« وقد مرّ بي زمن كانت فيه عسارة جارحة كتلكه التي فاه بها العميل ، تجمل الدم يغلي في عروق فأشن على العميل حرباً عواناً ، وأهاجم سيارات « هوسيت » في قسوة عنيفة ، وكلما ازددت هجوماً على « هوسيت » كلما استمك المشتري برأيه في أفضليتها ، وكلما أضمن المشتري في الجدل كلما كان أدني إلى شراء بضاعة منافسي ؟

وأنا إذ أنظر اليوم إلى الماضي ، أعجب كيف وسعني أن أبيع شيئاً على الإطلاق ! لقد ضيعت سنتين من عمرى ، على غير طائل في الجدل والشجار .

يقول بنجامين فرانكلين : « إذا جادات ، وغديت ، وناقضت . فربما استطعت أن تنصر أحياناً ، ولكنه نصر أجوف ، لأنك ستخسر ، على أى حال ، حسن علاقتك بمحدثك ، فإذا تفصل : انصهاراً أجوف ، أم علاقة طيبة بالرجل ؟ فأنت قلما تفوز بالإنيتين معاً ! »

وقد نشرت جريدة « بوسطن ترانسكربت » ذات مرة هذا النظم الرمزي :

« هنا يرقد جنان « ولهم جرای »

« الذي عاش مجادلاً ومات مجادلاً »

« كان الحق في جانبه ، وظل محقاً دائماً »

« ولكنه مات تماماً كما لو كان مخطئاً » .

نعم قد يكون الحق في جانبك ، وقد تظل محقاً دائماً في جдалك ، ولكن محاولتك إلغاء رأى الشخص الآخر صائرة إلى عثم مؤكداً تماماً كما لو كنت مخطئاً ! .

صرح « ولیم ماك آدو » وزير الخزينة في عهد الرئيس « وودرو ولسون » أنه تعلم من السنوات التي قضاها في معترك السياسة ، أن من الحال أن تتهرب بالجدال رجلاً جاهلاً ! .

« رجلاً جاهلاً » ؟ ! بل إنك تتلطف في سوق العبارة بامستراك آدو ، فقد دلتني تجاربي على أنك قد تتوصل إلى أى شئ . إلا أن تغير اعتقاد أى رجل - بفض النظر عن مستواه علمه وذكاؤه في أية معركة كلامية ! .

قال بوذا : « لا تنتهى الكراهية أبداً بالكراهية ، وإنما تنتهى بالحب » وكذلك الجدل لا ينتهى أبداً بالجدال ، وإنما بالكياسة ، والتلطف ، والرغبة الصادقة في أن تقف على وجهة نظر الشخص الآخر .

وقد لام لسكولن ذات مرة ، أحد الضباط الشبان على نزوعه إلى الجدل العنيف مع زملائه ، قائلاً : « لا يجد الرجل الذي يتطلع لتحقيق مشله العليا زمناً ينفقه في الجدل على غير

طائل . إنه إذن لا يقوى على احتمال الشدائد بدليل فقدته
السيطرة على نفسه ! سلم بالأشياء الهامة التي تكون محججك
فيها مساوية لحجج محدثك ، وسلم بالأشياء التافهة ولو كانت
لمحدثك كل المحجج ؟ فإن نخطئ الطريق للكلب العقور خشية
أن يعضنا : خير من أن نقتله بعد إذ يعقرنا ، فإن قتله ، في هذه
الحال ، لن يفيد في علاج عضته شيئاً ! .

فلكى تجتذب الناس إلى وجهة نظرك ! اتبع القاعدة
- رقم واحد :

لا تجادل . . واعلم أنه أفضل السبل لكسب جبرال
هو أنه تتجنبه .

الفصل الثاني

وصفة تجرّبة لخلق الأعداء

عند ما كان « ثيودور روزفلت » رئيساً للجمهورية ، صرح
بأنه لو استطاع أن يسكون على صواب ثلاثة أرباع الوقت لبلغ
حد الكمال ، فيما يرى !

فإذا كان هذا هو الكمال في رأى رجل من أشهر رجال
القرن العشرين فإذا عنك وعنى ؟

لو وسعك أن تثق بأنك على صواب نصف الوقت فقط
لأمسكتك عندئذ ، أن تذهب إلى « وول ستريت » - جي
الأعمال في نيويورك - وتسكب مليون ريال في اليوم ، وأن
تشتري لك « يختاً » بخاريّاً ، وتزوج من غادة هيفاء ! وإذا لم
تستطع أن تثق بأنك على صواب نصف الوقت ، فكيف تقول
للناس إنهم مخطئون ؟ . .

إن في وسعك أن تقول للرجس إنه مخطئ . بمجرد نظرة ،
أولفئة ، أو إشارة ، وتسكون في ذلك بليغاً بلاغتك فيما
لو استخدمت الألفاظ .

« وإذا قلت لرجلي إنه مخطئ ، فهل تريد أن يقولك على ذلك ؟ أبداً . فإنك قد سددت إلى ذكائه ، وحكمه ، وكبريائه ، واعتباره ضربة مباشرة ولكنها ان تجعله يحيد عن رأيه . نعم ، في استطاعتك أن تفرقه في بحر من منطق « أفلاطون » أو « إيمانويل كانت » ، ولكنك لن تغير من رأيه شيئاً مادمت قد جرحته كبريائه .

لا تبدأ حديثاً قط بقولك لحدثك : « سأثبت لك هذا أو ذاك » فإن هذا القول يعدل قولك : « إنني أذكر وأقدر منك ، وسألقى عليك درساً لأنني ما يدور بذهنك » هذا تحذير يستتبر العناد ، ويحفز على المناضال حتى قبل أن تبدأ حديثك !

إذا كنت ستثبت شيئاً فلا تملن ذلك سلفاً . بل اثبتته في كياسة ولباقة حتى لا يكاد يشعر أحد بأنك فعلت !

قال لورد شترفيلد ينصح ولده : « كن أحكم الناس إذا استطعت ، ولكن لا تقتل للناس ذلك » .

إنني لأؤمن اليوم بشئ . كنت أؤمن به منذ عشرين عاماً اللهم إلا « جدول الضرب » وحتى هذا أشكك فيه عندما أقرأ كتب « اينشتين » - وفي خلال عشرين سنة أخرى قد لأؤمن بشئ مما ذكرت في هذا الكتاب ؛ فليست الآن واثقاً من شيء كما اعتدت أن أكون !

قال سقراط لأتباعه في أثينا : « أنا لا أعلم شيئاً علم اليقين إلا أنني لا أعلم شيئاً » !

فإذا قال متحدث شيئاً وظننته خطأ - وقد نجزم بأنه خطأ ! - ليس من الأفضل أن تقول له : « إنني أرى رأياً آخر ، ولكني قد أكون مخطئاً ، فكمثيراً ما أخطئ . . . فإذا كنت مخطئاً فإني أحب أن تصحح لي خطئي ، فدعنا نخبر الحقائق » .

هناك سحر ، أي سحر ، في عبارات كهذه « قد أكون مخطئاً » ، و « أنا كثير ما أخطئ » و « دعنا نخبر الحقائق » فلا أحد يستطيع أن يعترض على قولك « قد أكون مخطئاً » ، وثق أنك لن تقع في المشكلات مادمت . تسلّم بأنك قد تكون نطماً فهذا كفيل بأن يوقف كل جدال ، ويبث في محدثك روح العدل والإنصاف ، فيحاول أن يتخذ الموقف نفسه الذي اتخذته ، ويسلم بأنه هو الآخر ، قد يكون مخطئاً ، فإذا أصررت بعد هذا ، على أن تقول للناس إنهم مخطئون ، فاقرا الفقرة التالية كل صباح قبل الإفطار ، إنها من كتاب الأستاذ « جيمس هارفي روبنسون » بعنوان « خلق العقل »^(١)

(١) Jones Harvey Robinson, «The mind in the making»

« قد تغير أحياناً ما بأنفسنا دون صعوبة أو غضاضة ،
ولسكننا متى أدلينا برأينا ~~مقبل~~ لنا إننا مخطئون ، نمسكنا به ،
ولم ننزعج عنه قيد شعرة . والسهولة التي نكون بها آراءنا
وعقائدنا ، في مبدأ الأمر ، تدعو حقاً إلى الدهشة ، ولسكننا
لأننا حتى نعتلى إيماناً بها وتمسكاً لها ، حتى ليستعصى على
أمره أن يسلينا إياها ، ذلك لأننا نضعها مع كرامتنا وإحساننا
بأهيتنا في كفة واحدة .

إن « ضمير المتكلم » هو أهم محرك للشئون الإنسانية جبرياً
وان نعتدل في استخدامه هو ابتداء الحكمة الحقة ، إننا نعلق
على ضمير المتكلم أقصى الأهمية ، سواء الحق بكلمات كهذه
« عشائي » ، و « كلبي » ، و « بيتي » ، أو أضيف إلى كلمات
« ذلك » « أبي » ، و « وطني » ، و « إلهي » ولن نجد أحداً
يسلم في سهولة ، بأن ساعته مخطئة ، أو أن سيارته ليست جيلة
ولن يسلم أحد بأنه مخطئ في معلوماته عن قوات الرياح ، أو نطقه
لسكامة « ابتكيتوس » أو معرفته بفائدة عقار « الساليسن » !
إننا مطبوعون على متابعة الاعتقاد فيما اعتدنا أن نعتقد فيه ، فإذا
أتى ظل من الشك على أحد معتقداتنا رحنا نتمسك السبل كافة
لتبرير تعلقنا به . والنتيجة الحتمية أن معظم مانسميه بالتعقل
أو التدبر ، إنما هو حقيقة الأمر للناس للبررات التي تسوغ لنا
متابعة الاعتقاد فيما نعتقد .

هل تجدى هذه الفلسفة في الأعمال ؟ دعنا نر :

يشغل « ف . ماهوني » بيع الآلات المستخدمة في
استخلاص البترول وتنقيته . تقدم إليه عميل هام في « لونغ
أيلاند » يطلب صفقة من آلاته ، وأوشكت الآلات أن يتم صنعها
ثم حدث أن حذر العميل بعض أصدقائه من آلات مستر
« ماهوني » ، وأذروه بأنه وقع في خطأ مبین . وقلق العميل ،
واشتد به الحق ، فأسرع يطلب مستر « ماهوني » بالتليفون ،
وأقسم له أنه لن يقبل الآلات التي أوصى بصنعها !
قال مستر « ماهوني » وهو يقص هذه القصة :

« .. وكنت أعلم أن هذا العميل وأصدقائه مخطئون في ظنهم
ولكن أدركت أن من خطأ الرأي أن أقول لهم ذلك . فذهبت
إلى « لونغ أيلاند » لمقابلة العميل ، وإذا دخلت عليه ، فتر من
مقدمه ، وأقبل على وهو يتكلم في سرعة وصخب ، فقد كان
شديد الاحتياج بحيث جعل يلوح بقبضته في الهواء وهو يتحدثني ؟
نال مني ومن صناعتني ، ثم اختتم حديثه بقوله : « وآلان ماذا
سنفعل ؟ » فقلت له في هدوء تام إنني على استعداد لأن أفعل
كل مايشير به علي ، ثم أردفت : « أنت الرجل الذي سيدفع
الثمن » فن حقا أن تحصل على الشيء الذي تريده . وعلى أية
حال قيني لأحدنا أن يتحمل المسؤولية ، فإذا كنت تظن أنك

على حق فأعطينا الفرصة للمضى في إكمال الآلات التي أوصيت بها
 فإذا لم تأت كما طلبتها تماماً فأنا على استعداد لأن أنسى الصفقة
 وأتحمل ما أنفقته في سبيلها من مال ، طمعاً في إرضائك . ولكن
 إذا أنت الآلات كما طلبتها تماماً فعليك أنت أن تتحمل المسؤولية
 وإن تدفع الثمن » وكانت ثائرة الرجل قد هدأت عندئذ . فقال :
 « حسناً . امص في العمل ، ولكن إذا لم تأت الأدوات كما
 ينبغي فقل عليك العناء » وقد أنت الآلات كما ينبغي ، وأوصاني
 بعدها بطلين آخرين .

« عندما أهانني هذا الرجل ولوح بقيضته في وجهي ، وألج
 إلى أنني لأعرف صناعتي كما ينبغي ، اقتضاني ذلك كل ذلك ماوسعي
 من قوة الإرادة كي لا أحاول تبرئة نفسي ! وقد أجداني هذا كثيراً
 فلما أنني قلت له إنه مخطيء ، وبدأت معه جدالاً ، فربما جر ذلك
 إلى قضية في المحاكم وخسارة مادية ، فضلاً عن خسارته كميل
 » نعم أنا أعتقد ألا جدوى من أن أقول للرجل إنه مخطيء »

فلا تجادل أحداً ، ولا تقل لأحد إنه مخطيء . بل استخدم
 السكينة . . كن كسباً فهذا يساعدك على كسب محذوك .

فإذا أردت أن تجتذب الناس إلى وجهة نظرك فاتبع القاعدة رقم ٢
 « إهترم آراء الشخص الآخر ولا تقل لأحد إنه مخطيء »

الفصل الثالث

إذا كنت مخطئاً فسلم بمخطئك

على مسيرة دقيقة واحدة من بيتي غابة برية عذراء تنفتح
 فيها الأكمام عن أزهار ناصعة البياض ، وتبني فيها العنايب
 أوكارها ، وتربي صغارها ، وتتطاول الأعشاب على أرضها حتى
 لشكاد تبلغ عنق الجواد . هذه الأرض المشجرة المزهرة التي لم
 تسمها يد التهذيب والتدقيق ، يطلق عليها اسم « فورست
 بارك » أي متزه الغابة - وهي في الواقع لاتنقص عن الغابة شيئاً
 ومن المحتمل أنها لم تتغير كثيراً عما كانت عليه في ذلك المساء
 الذي استكشفت فيه « كولبس » القارة الأمريكية !

وكثيراً ما أنزله في هذه الغابة مع « ركن » كلبى الصغير
 « البولودوج » .

ولما كنا نادراً ما نلتقي بأحد في خلال نزهتنا ، فقد اعتدت
 أن أطلق العنان لركس يجرى ويرح كيف شاء . وقلنا ذات
 يوم أحد رجال البوليس الراكبين ، ويبدو أنه كان متلفحاً على
 إظهار سلطته ، فسألني في لهجة اللوم والتعريض : « ماذا تفنى

بإطلاق العنان لهذا الكلب يجرى بلا طوق يشده إليك ؟
ألا تعرف أن في هذا مخالفة للقانون ؟ » .

فأجبت في لهجة رقيقة : « نعم أعرف ذلك ، ولكنني ظننت
أنه لن يؤدي أحداً هنا » .

فقال الشرطي بلهجة ذى الحول والطول : « ظننت ؟ إن
القانون لم يعمل حساباً للظنون ! من الجائز أن بعض طفلا ،
و يقتل عصفوراً . سأدعك تمر لحالك هذه المرة ، ولكني إن
وأيتك تطلق العنان لهذا الكلب مرة أخرى ، فامتح عن
سبب يقطع القاضي ! » .

وقد أطلعت الشرطي فعلا . . . عدة مرات ! ولكن
« ركس » لم يرق له الطوق ، ولم يرق لي أنا أيضاً ، فقررنا
- ركس وأنا - أن نتغير مرة أخرى ! وبدأ كل شيء ، في مبدأ
الأمر ، على خير ما يرام . . ثم سرعان ما وقفنا في الفخ ! فقد
كنت وركس نتسابق على سفح التل الذي يحد الغابة ، عندما
وأتت « حامي حامي القانون » في مواجهةي ممتطياً صهوة
جواده . . . وكان ركس على قيد خطوات منه ! وعرفت على
الفور أنه لم تعد لي حجة أبدية ، فلم أنتظر حتى يبدأ الشرطي
بالكلام ، بل أجبرت أقول له : « لقد ضبطتني متلبساً بالجريمة

وليس لي من مبرر ولا عذر ! لقد أئذرتني بأن تسوقني للقاضي
إن خالفت القانون مرة أخرى ، ولكنني لم أرعو ! » .

وهنا قال الشرطي في لهجة رقيقة : « أنا أعرف أن في
رؤيتك هذا الكلب يجرى منطلقاً هنا وهناك إغراء يصعب
عليك مقاومته ! » .

فقلت : « نعم . ولكن هذا مخالف للقانون ! » .
قال « ولكني أحسب أن هذا الكلب الصغير لن يؤدي
أحداً » .

قلت : « ولكنه قد يقتل عصفوراً ؟ » .

فقال باسماً : حسناً . هل أدلك على ما يحسن بك أن تفعله ؟
اطلقه يجرى هناك على السفح الآخر للتل . . . حيث لا أستطيع
أن أراه ! ! » .

لما كان هذا الشرطي إنساناً ، فقد رغب في إشباع إحساسه
بالأهمية والاعتبار ، فلما بدأت أدين نفسي ، وأحكم طوق الاتهام
حول عني ، أصبح سبيله الوحيد لتنفيذ إحساسه بالأهمية هو أن
يقف منى موقف الحاكم الرحيم الذي يهب العفو وهو قادر ! .
ولكن هب أنني حاولت تبرئة نفسي ! . . هل جادلت مرة
شرطياً ؟ ! إذن فأنت تعرف النتيجة !

وإذا عرفنا أننا نستغنى بالهزيمة على أى حال ، أفليس من
الأحصى أن نسبق نحن الشخصى الآخر إلى التسليم بها ؟ ! أليس
من الأفضل أن نستمع إلى النقد الذى توجهه نحن إلى أنفسنا
بدلاً من أن نصت إليه من شخص آخر ؟

اذكر كل المثالب التى ترى أن الشخص الآخر يعتزم ، أو يريد
أن يقولها عنك ، وقلها عن نفسك قبل أن نستمع له الفرصة !
فأنت عندئذ تحبس الرياح عن شراعه . والأرجح أنه سيأخذ ،
عندئذ ، بالتى هى أكرم ، ويقف منك موقف الرحيم العافى ،
ويهن من عيوبك وأخطائك . . تماماً كما قبل مى الشرطى !

وقد استخدم الرسام « فريدناند وارين » هذا الأسلوب
لاكتساب قلب عميل فقط ، سىء الخلق .

قال مستر وارين وهو يروى القصة : « ببغنى ، حين نضع
الرسوم الخاصة بالإعلانات ، أو أغراض النشر الأخرى ، أن
نراعى الدقة التامة . ولكن رئيسى هذا كانت هوايته البحث
عن الأخطاء فى الرسوم التى تقدم له . . وكثيراً ما غادرت مكتبة
وقد تملكى اشتمزاز ، لا بسبب النقد ، ولكن بسبب طريفته
فى اللوم والتسفيه !

« وحدث أن سلته يوماً ما كان أوصانى به من رسوم ،



ولمكته مالبث أن استدعانى ، بالتليفون . فلما ذهبت إليه سألتنى
فى غلظة كيف وقفت فى كيت وكيت من الأخطاء ؛ فكلمته
غيطى ورايتها فرصة لتجربة مبدأ انتقاد النفس ، قلت :

— ياسيدى . إذا كان ماتقوله صحيحاً ، فأنا محطى .

رئيس نمة مدير لملاقى . لقد طلأت أرسم لك مدة طويلة كاتت

كافية لأن تجملى أجيد فى . إننى خجول من نفسى !

« ولشد مدهشت حين انبرى يدافع عى قائلاً :

— أنت على حق . . ولكن . . إنه خطأ ليس بذى ياله

على أى حال .

إن أية غلظة قد تكون باهظة الثمن ، ثم إنه كان ينبغي

أن أكون أشد عناية .

« وجعل المدير يحاول أن يصل حبل كلامه ، ولمكفى لم

أمكنه . كنت - لأول مرة - أستمع بالتحدث إلى هذا الرجل !

كنت أعتقد نفسى ، وقد لذت لى ذلك ! وتابعت حديثى قائلاً :

— كان يجب أن أكون أشد حرصاً . لقد أنمت لى فرصة

العمل والكسب ، فمن حقه على أن أبذل أقصى الجهد فيما

أقدمه لك من رسوم . وعلى هذا يجب أن أعيد هذا الرسم من

جديد ! .

« فرفض قائلاً :

— كلا . كلا . لم يخطر لي قط أن أجشمك هذا العناء !

« ثم امتدح مقدرتي ، وأكد لي أنه لا يريد إلا تغييراً طفيفاً . .

« ولقد انتزعت نفسي من الاندفاع إلى انتقاد نفسي بمجهود

جبار في ذلك اليوم ! ثم أنهى المدير حديثه معي بأن دعاني إلى تناول الغداء معه . وقبل أن نفتق في ذلك اليوم كان قد عهد إلىّ بعمل آخر ! »

إن أي مغفل يسمه أن يدافع عن أخطائه - ومعظم المغفلين يفعلون ! - أما أن تسلم بأخطائك فهو سبيلك إلى الارتفاع درجات فوق الناس ، وإلى الإحساس بالرقى والسمو .

* * *

يُعد « ألبرت هبارد » واحداً من الكتّاب الذين استطاعوا أن يثيروا شعباً بأسره . فطالما أثارته عباراته التمرد والعتاد في نفوس قرائها . . غير أن « هبارد » ، مع قلة حظه من المقدرة على معاملة الناس ، استطاع في أحوال كثيرة أن يحول أعداءه إلى أصدقاء !

مثال ذلك أن فارتناً ساخطاً كتب إليه مرة يقول إنه

لا يقهر على ما جاء في أحد مقالاته ، وأنهى خطابه بان نعمت هبارد بما لا يحب من الصفات ! فما كان من هبارد إلا أن أرسل له يقول : « هل لك أن تتفضل بزيارتي لنبحث معاً هذا الموضوع ؟ أنا نفسي لا أفر ما كتبت . فما كل ما كتبت بالأمس بروق لي اليوم . وكم يسعدني أن أطلع على آرائك في هذا لموضوع » .

فإذا استطيع أن تقول لإنسان يعاملك بهذا الأسلوب ؟ ! . عندما تكون على صواب ، دعنا نحاول أن نكسب الناس بلطف وكياسة إلى وجهة نظرنا . وإذا كنا محذئين - وكثيراً ما نكون إلى حد يدعو للدهشة ! - فدعنا نسلم بأخطائنا في سرعة وحماة . فاتباع هذه الطريقة لن يعقب لك نتائج مذهشة وحب ، بل سوف يعود عليك بتمتة لا نحسبها حين نحاول تبرئة نفيك ، وإنكار أخطائك .

فإذا أردت أن تسكب الناس إلى وجهة نظرك ، فاذكر القاعدة رقم ٣ :

إذا كنت مخطئاً فسلم بخطئك

الفصل الرابع

أقصر الطرق إلى قلب الرجل

إذا كنت مهتاج الخاطر ، محققاً مفيداً ، وصيبت جام حنّك وعيظك على الشخص الآخر ، فلا شك أنك ستزجج عن كاهلك عبئاً كان به حقاك . ولكن مآل الشخص الآخر ؟! إشارتك راحتك ؟! أنجمله لهجتك الحادة ، وموقفك المدافئ منه أقرب إلى موافقتك ، ومشاطرتك الرأي ؟!

قال « ودر ولسن » ذات يوم : « إذا أتيت إلى » وقد أطبقت قبضتك ، فإن أعدك أن أطبق قبضتي بأسرع مما فعلت أما إذا أتيت إلى « قلت : « دعنا نتبادل الرأي » ، حتى إذا اختلفنا ، لمن نلبث أن نجد أننا لم نعد كثيراً أحداً ناعن الآخر ! »

ولم أعرف من قدر هذه الحقيقة حتى قدرها مثل « جون روكفلر » ، الابن . ففي عام ١٩١٥ ، كان روكفلر أوفر الناس حظاً من البغض والمقت في ولاية كولورادو . وكان يهز أعطاف سدة الولاية أعنف إضراب في تاريخ الصناعة الأمريكية ، هو

ذلك الذي قام به عمال المناجم يطالبون شركة كولورادو للفحم « — وعلى رأسها روكفلر — برفع أجورهم .

وبينا الثورة الجامحة تعصف بالملكيات والأرواح ، وبينما الصدور موهجة بالحنن والكرهية والبغضاء ؛ أراد روكفلر أن يقر الوثام والسلام ، وقد فعل ! كيف ؟ هاهي ذى القصة :

قضى روكفلر أسابيع يحاول أن يوطد الصداقة بينه وبين رؤساء العمال الثائرين ، وذوى النفوذ فيهم . ثم جمع هؤلاء وألقى فيهم خطاباً سرعان ما أذهب أمواج البغض المتدافعة ، التي هدوت باكتساح روكفلر ، وأكسبته نفراً غفيراً من المبعين الحيين ، حتى إن المضربين عادوا بعد ذلك إلى العمل دون أن يقولوا كلمة عن مسألة رفع الأجور التي جاهدوا من أجلها جهاداً مريراً . وها هو ذا مطلع ذلك الخطاب المشهور ؛ واذكر وأنت نطالمة أن روكفلر كان يتحدث به إلى رجال كانوا ، إلى بضعة أيام حلت يريدون أن يشقوه ، وأن يشدوا حول مشقته إلى شجرة تفاح في الطرف العام ؛ ورغم ذلك فلم يكن في استطاعته ، وهو مخاطبهم ، أن يكون أكرم ، ولا أكثر وداً وصداقة بدأ روكفلر خطبته قائلاً :

« إنه يوم مشرق من أيام عمرى ، وساعة ميمونة الطالع من ساعات حياتي هذه التي ألقى فيها بكم معشر عملي المال ؛

فاسمحوا لى أن أبدي شديد اغتباطى ، وأن أبلغكم ، بالأصالة عن
نفسى ، وبالنبأية عن موظى الشركة والقائمين عليها جميعاً ، مبلغ
اعتزازنا بهذا الاجتماع التاريخى الذى سنذكره ماحيناً . ولو أن
هذا الاجتماع تتم قبل أسبوعين ، لسكنت أفى اليوم بينكم
غريباً عن معظمكم ، لا أتميز من وجوهكم إلا القليل . أما بعد
أن سنحت لى العرصة ، فى الأسبوع الماضى ، فزرتكم فى مخيماتكم
وحظيت بالتحدث إليكم فرداً فرداً ، كما زرتكم ، بعد هذا فى
منازلكم وقابلت زوجاتكم وأبناءكم . أناقول أما بعد هذا فإنتا
نلتقى اليوم كإخوة وأصدقاء ، وكم يسرنى أن تشكر مثل هدم
الفرصة الطيبة لأناقش معكم أغراضنا المتحدة ، ومنافعنا المتبادلة
« ولما كان المفروض أن يتم هذا الاجتماع بين عملى إدارة الشركة
وعملى العمال فيها ، فإنى أحس كأنى دحيل عليه ، إذلم يسعدنى
الحظ فأكون من هذا الفريق أو ذاك ، ومع ذلك أشعر أن ثمة
رابطة قوية تشذى إليكم أيها الرفاق ... »
أليس هذا مثلاً رائعاً يميز نظيره فى فن تحويل الأعداء إلى
أصدقاء أوفياء ؟ !

هب أن روكتفل سلك طريقاً أخرى .. هب أنه جادل
العمال ، وقذف فى وجوههم بالحقائق الصارمة .. هب أنه ألمح
بأهيتة أو إشاراته ، إلى أنهم مخطئون .. وهب أنه أقنعهم بكل

ما فى علم المنطق من حجج وبراهين بأهم على خطأ مبين ،
فما الذى كان يحدث ؟ ! أن تستشرى الثورة ، وتستعمل الشر
والطغیان !

إذا فله قلب الرجل معهما بالحق عليك ، والبفضاء لك
فلمن يسلك أنه تكسب إلى وجهه نظرك بكل ما فى الوجود
من منطق .

فيلذك هذا الآباء اللاثمون ، الأزواج المنتقدون ، والمديرون
الطاغون .. ولكن الأقرب إلى الاحتمال أن يصل هؤلاء إلى
أغراضهم إذا توسلوا باللطف ، والرفق ، واللين .

قال لشكون منذ مائة عام مضت : « ثمة مثل قديم يقول :
إن نقطة من العمل تصيد من الذباب أكثر مما يصيد رميل من
العنقم ! وكذلك الحال مع البشر : إذا أردت أن تكسب رجلاً
إلى جانبك فاقنعه أولاً بأبك صديقه الخالص . فهذه « نقطة من
العمل » تصيد قلبه ، وتلك وحدها هى الطريق المؤدية إلى
قلب الرجل ! » .

كان « دانييل وبستر » ، المتشبه بالآلهة ، والذى يتكلم
كما يتكلم يهوذا (إسم الإله عند اليهود) واحداً من أجمع

الحامين الذين عرفهم العالم . ذلك لأنه كان يسوق حججه القوية وبراهينه الداهمة مسبوقة بمثل هذه المباريات الودية : « هل لكم يا حضرات الخلفين أن تقدروا .. » و « قد يكون هذا يا حضرات السادة شيئاً جديراً بالتفكير . . . » وإليك بعض الحقائق التي أعتقد أنها لا تخفى عليكم . . . » ، و « أنتم بما لكم من معرفة حقة بالطبيعة البشرية . . . » .

فلا تحذروا ، ولا إكراه ، ولا محاولة لفرض رأى !
وأنت قد لا يعمد إليك بفرض إشراق ، أو بمخاطبة الخلفين . ولكذلك قد تريد تخفيض إيجار منزلك - مثلاً - فهل يجديك التمهيد الودى ، والكلام اللين اللطيف ؟ دعنا نرى :
أراد مستر « وب » أن يخفف إيجار منزله ، برغم ما كان يعهده في المالك من عتاد ، واستبداد بالرأى ، وقد نجح في ذلك ، فكيف ؟

قال « وب » وهو يروى القصة :

« كتبت للمالك أخطره بأننى سأخلى مسكنى بمجرد أن ينتهى عقد الإيجار . والحقيقة أننى لم أكن أريد أن أخليه ، وإنما قصدت إلى أن أمهد لطلب خفض الإيجار . ولكن الموقف بدا ميئوساً منه لا رجاء فيه ، إذ قد جرب سكان عبرى هذه الوسيلة فلم تجدىم نفعا . وعندئذ قلت انفسى : « إننى أدرس برنامجاً فى

من معاملة قناس ، فلماذا لا أجرب للبادئ التى درستها ، من صلب الهت ، وأرى ما يحدث ! » . وأتى لثالث لزيارتي ، ومنه سكرتيره ، بمجرد أن تسلم خطابى . فتقابلته بجملة حارة ، وتوجيب بالغ ، مشفوع بيسمة مشرقة ، وبشاشة ظاهرة . »

« ولم أبدأ الحديث عن فداحة إيجار مسكنى ، وإنما رحت أمتدح له المسكن ، وأثنى على الأيام السعيدة التى قضيتها فيه . والحق أننى كنت « مسرفاً فى ثنائى ، مخلصاً فى تقديرى » ، ثم أبدبت له إيجابى بالطريقة التى يذير بها أملاكه ، وقلت إننى أود لو أمكث فى المسكن سنة أخرى ، لولا أن مقدرتى المالية لا تسمح . »

« ولاح لى كأن الرجل لم يعمد هذا الاستقبال الحار من مستأجر آخر . وبدت عليه الحيرة ، ولم يدر ماذا يقول ! . . . ثم انطلق يقص على ما يلقاه من المستأجرين من عتاء ، حتى إن أحدهم أرسل له أربعة عشر خطاباً فى شهر واحد بعضها جارح مهين . وهذا آخر بفسخ عقد الإيجار إن لم يكف ساكن الطابق الذى يلوه عن شخيره المزعج ! »

« ثم أردف قائلاً : . . . فيالها من مساعدة أن أجد مستأجراً راضياً مسالماً مثلك . »

« ودون أن أسأله شيئاً ، قبل الرجل أن يخفض إبحاري إلى الحد الذي أريده ! » .

وبينا أنا أودعه التفت إليّ وسألني : أمن زخرفة أستطيع أن أزين بها مسكنك ؟

« فلأني حاولت أن أخفض إبحار مسكني بالطرق التي يستخدمها المستأجرون الآخرون ، لكنني حقيقتاً بأن أحصل على الخلية نفسها التي صادفوها ، ولكنني بلغت ما أريد بفضل الحذبت الودي ، والمعطف والتقدير ! » .

حين كنت فلاحاً حافي القدمين أزرع القنابة إلى مدرستي القروية في شمال غرب « ميسوري » قرأت أسطورة عن الشمس والرياح تقول :

« اختلفت الشمس والرياح ، هذه تقول إنها أقوى وأصل وأشدّ بأساً ، وتلك تزعم هذه الصفات لنفسها دون الأخرى وأخيراً قالت الرياح للشمس :

« أترين هذا المعجوز التندثر معطفه ؟ أتحداك أن تحمله بخلع معطفه بأسرع مما أستطيع ! » .

تقبلت الشمس التحدي ، وأهابت بالرياح أن تثبت قولها وأسرعت الشمس فاخبتات وراء غمامة ثقيلة ، بينما زحجرت الرياح

وراحت تصول وتجول ، ولكنها كلما ازدادت عصفاً كلما أحكم الرجل معطفه حول جسده ، وشد أطرافه إليه . فلما ينقشت الرياح سلّمت بإخفاقها ، وألقت سلاحها . وهناك زرّعت الشمس من وراء الغمامة ، وابتمت في دعة ورقية للمعجوز ، فلما لبث أن تخلّص من معطفه ! .

« وعندئذ قالت الشمس للرياح :

« إن اللفق أو لالين قوة تفوق ما للفضب والضمير ! »

وعند ما كنت غلاماً مغرمًا بالقصص والأساطير ، كانت صحف « بوسطن » تنص بإعلانات أدعياء الطب الذين يزعمون المقدرة على معالجة الأمراض المستعصية ، وهم في الحقيقة يبيعون أن يسلبوا الناس أموالهم ! وكانت طريقتهم في « العلاج » قائمة على استبقاء ضحاياهم في خوفٍ مستمر من تطورات أمراضهم ، ولا يعطونهم علاجاً على الإطلاق .

وقد نسب هؤلاء المحتالون ، وخاصة منهم الذين تخصصوا في إجهاض الخوامل ، في موت الكثيرين من أوقتهم سوء الطالع بين برائيتهم .. ولكن ما نالوه من عقابٍ كان ضئيلاً فيما بالقياس إلى شناعة جرمهم .

« وضجّ أهالي « بوسطن » من هذه الحال ، ونهض الوعاظ ! يصبون لعنتهم على الجرائد التي تسمح بنشر إعلانات هؤلاء

الاحتالين ، وابتهلوا إلى العناية الإلهية أن يرحم الأهلين من شرور هؤلاء الأفاكين . كما ساهمت المنظمات الاجتماعية ، ونوادي النساء وجمعيات الشبان في صب اللعنات بدورها ، ولكن على غير طائل !

وكان الدكتور « ب » حينذاك - وقد أصبح فيما بعد أحد تلاميذي - رئيساً « للجنة المواطن الطيب » في « اتحاد بوسطن المسيحي للساعي المشكورة » . وقد ساهمت لجنته في محاربة هؤلاء الأدياء ، ولكنها منيت بالخيبة والإخفاق ، ولاح كأن الحرب في سبيل القضاء على هؤلاء المجرمين المتكررين في مسح الأطباء لا أمل فيها ولا رجاء . ثم حدث أن حاول الدكتور « ب » شيئاً لم يخطر ببال أحد من أهالي « بوسطن » ولم يجرّبه أحد من قبل : حاول أن يستعّدم الرفق واللين . حاول أن يحمل ناشري الجرائد يريدون - من تلقاء أنفسهم أن يوقفوا تلك الإعلانات .

قام الدكتور « ب » إلى مكتبته وكتب إلى ناشر جريدة « بو. غن هيرالد » رسالة أبدى فيها إعجابه بالجريدة ، وامتدح ما تتضمنه من أخبار ومقالات ووصف الجريدة بأنها أليق الجرائد بالأمر السكريمة ، ثم استطرد الدكتور « ب » يقول : « يجب . على أن صديقاً لي له ابنة شابة - حدثني يوماً فقال :

إن ابنته قرأت إعلاناً في جريدتكم عن أحد محترقي الإجهاض ، فسأله ، في سعادة عن معاني بعض ماورد في الإعلان من عبارات وألفاظ ، والحق إن صديقي أرتج عليه القول ، فلم يدركها حينئذ !

« إن جريدتكم ، ياسيدي ، تدخل أحسن البيوت في « بوسطن » وإذا كان مثل هذا الذي حدثتكم به قد حدث في بيت صديق لي ، أفليس من المحتمل أن يحدث في بيوت أخرى ؟ ولو كانت لك ابنة شابة ، فهل يسرك أن تقرأ هذه الإعلانات ؟ وإذا قرأتها وسألتك عنها ، فهل تفسر لها ماورد فيها ؟

« لكم يوسفى ، ياسيدي ، أن يكون بريدتكم - التي بلغت حد السكال من كل ناحية - هذا النقص الوحيد الذي يحسب يبعث الآباء إلى الفزع عندما يرون بناتهم يلتقطونها لقرائنها ! أليس من المحتمل أن آلافاً من قرائكم يشعرون ، تجاه هذا الموضوع ، مثلاً أشعر ، ويشعر صديقي ؟ »

وبعد يومين تلقى الدكتور « ب » رسالة من جريدة « بوسطن هيرالد » ردّاً على خطابه ؛ وقد احتفظ الدكتور بهذا الخطاب مدى ثلث قرن من الزمان وهاهوذا أمامي وأنا أكتب هذا ، وهو مؤرخ في ١٣ أكتوبر عام ١٩٠٤ :

« الدكتور ا. ه. ب .

« بوسطن ، ماساشوستس

« سيدى المزبز .

« إبنى مدين لك بالشكر على خطاك المؤرخ في ١١ الجارى

لأنه حدا بي أخيراً إلى حسم أمر طالما قابلت أوجه النظر فيه منذ
أن عهد إلى مأمور التحرير . فابتداءً من يوم الإثنين المقبل ،
ستظهر جريدة « بوسطن هيرالد » وقد خلت تماماً من كل
الإعلانات التى يؤاخذ عليها . وسوف تتلاشى إعلانات أدياء
الطب ، نهائياً ، أما الإعلانات الطبية الأخرى التى يعتمد منع
نشرها ، فسوف تفرغ في قالب لا ضير منه على الإطلاق »

« وأخيراً أكرر شكرى لخطابك الذى كان له الفضل
في القرار الحاسم الذى اتخذته » .

« الختام »

« و . ا . هاسكل »

اذكر على الدوام ماقاله لىسكولن . « نقطة واحدة من
السبل تصيد من الذباب أكثر مما بصيد برميل من العاقم »
فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع
القاعدة رقم ٤ :

توسل بالرفق واللين ودع النصب والنفص

الفصل الخامس

سر سقراط !

عندما تناقش أحداً لا تبدأ بالأشياء التى تختلف وإياه عليها بل
ابدأ بتأكيد الأشياء التى تتفق معه عليها ، وإدأب على تأكيدها
- إن استطعت - فإنك ، عندئذ ، تسعيان إلى غرض واحد ،
والخلف الوحيد بينكما إنما هو على الوسيلة لا على الهدف !
دع الرجل الآخر يظل يقول : « نعم » و يبدأ الأمر ،
وحل بينه ما استطعت . وبين قوله : « لا » ! .

يقول الأستاذ « أوفر سترت » فى كتابه « التأثير فى
الطبيعة الإنسانية » (١) :

إن « كلمة « لا » عقبة كؤود يصعب التغلب عليها ، ففى
قال أحد « لا » أوجبت عليه كبرياءه أن يظل مناصراً لنفسه .
وقد يحس فيما بعد أن « لا » لم تكن فى موضعها ، ولكن
كبرياءه تكون قد وضعت موضع الاعتبار ، وعندئذ يتحذر عليه
النكوص على عقبيه ، ومن ثم كان الأمضى أن تبدأ شخصاً

الحديث مولياً اهتمامك للناحية الإيجابية ، ومتجاهلاً الناحية السلبية تماماً .

فالتحدث اللبق ، هو الذى يحصل في مبدأ الأمر على أكبر عدد من الإجابات بنعم . فهو عندئذ قد وجه ذهن الرجل وجهة إيجابية يصعب عليه التخلي عنها ، تماماً كما توجه كرة « البلياردو » . . وجهها في أى اتجاه شئت يصعب عليك بعدئذ أن تحيد بها عنه .

« ومتى قال إنسان « لا » فهو قد فعل أكثر من مجرد التفوه بكلمة مكونة من حرفين :

« إن كيانه جليماً - أجبرته القذبة ، والعصبية ، والعظمية - تتحفر حينئذ لتناصره في اتجاهه إلى الرفض ، أو بمعنى آخر ؛ يحول الجهاز العصبي العضلي عندئذ بين الرجل ، وبين التمتع في حين أنه لو قال « نعم » لم يكلفه ذلك أى نشاط جنائى . بل يتخذ السكان كله ، عندئذ ، وجهة الاستطراد ، والفضى قدماً ومن هنا استرد ما استطاعت من « نعم » عسى أن تفلح في استيقاظ كيانك محدثك متجهاً إلى الهدف الأخير ! » .

وقد مكنت خطه « نعم » تلبذى جستر « جيمس بيرسون »

الموظف بمصرف « جرينتش » بنيويورك من الاحتفاظ بعميل أو شك المصرف أن يفقد .

يقول مستر بيرسون :

« أتى هذا العميل ليفتح حساباً في المصرف ، فأعطيته « الاستارة » المعتادة ليملاً خساناتها فأجاب عن بعض الأسئلة راضياً ولكنه رفض أن يجيب على بعضها الآخر ، وأصر على الرفض .

« وقبل أن أدرس الصلافاة الإنسانية ، كنت خليقاً أن

أقول لهذا الزبون : « إذا أنت لم تقدم للمصرف هذه البيانات فسوف يرفض المصرف أنه يفتح لك حساباً » . وطبعى أن مثل

هذا القول كان يشعرنى بالزهو والارتياح ، فقد أريت الرجل «

عندئذ ، أتى أمتل المصرف وأن قواني المصرف ونظمه لا يمكن أن تحرق ، ولكن مثل هذا الموقف لن يقابل ، على التحقيق ، من جانب الشخص الذى أتى ليعهد إلينا بماله ، بالإرتياح والسرور ؛

ومن ثم صممت في ذلك الصباح على التعقل والتدبر ،

واعترمت ألا أشير إلى ما يريد المصرف ، بل إلى ما يريد

الزبون نفسه ؛ وفضلاً عن هذا اتويت أن أدع العميل يجيب

« بنعم » منذ البداية ، فوافقته على رأيه ، وأخبرته أن المعلومات

التي رفض إعطاها ليست بالغة الأهمية ثم ما لبثت أن قلت له ،

— ولكن هب أنه كان لك رصيد في هذا المصرف ، فلي

لو حدث لك حادث - لا قدر الله - أفلا تريد أن يحوله المصرف
إلى صاحب الحق فيه من دويك ؟ !

« فأجاب الرجل :

- نعم ، طبعاً ! .

- أفلا تراها إذن ، فكرة صائبة أن تمهد إلينا باسم
هذا الذي تؤول إليه أموالك ؟

- نعم !

« فلما أدرك الرجل من وراء أسناني أننا نبغي هذه المعلومات
لمصلحته هو ؛ انطلق من نفسه بزودنى بكل البيانات عن نفسه
بل زاد على ذلك فافتتح حساباً - ثانية لاقتراج قدمته له - باسم
والدته بوصفها وارثته ، وأجاب عن كل سؤال بخصوصها أيضاً !
« وهكذا وجدت أنني باستدراجه إلى الإجابة « بنعم »
وسمعي أن أنسيه وجه الخلاف الذي بيننا . وأن أحصل على
البيانات التي أريدها دون أن يحذ في ذلك غشاة » .

قال « جوزيف أليسون » وسيط شركة « وستنجهاوس »
للمنتجات الكهربائية :

« كان في بلدنا عميل تتلف شركتنا على معاملته . و »

ثلاثة عشر- عاماً من المحاولات للتكررة ، والساعي الهادئة .
أفلمحنا في أن نتيحه شيئاً من منتجاتنا .

« على ألقى ما إن زرتك بعد هذه الصفقة بقليل حتى فأجاني
الصميل بقوله

- أليسون .. إني لن أشتري منك شيئاً ماحيت !
- لماذا ؟

- لأن محركاتكم شديدة الحرارة لا أستطيع حتى أن المسها
ييدي أثناء اشتغالها ! .

« وأدركت أن الجدال لن يجديني شيئاً ، فرايت أن أطبق
مبدأ الإجابة بنعم . قلت له :

- إذا كان ما تقوله صحيحاً ، بإسترسيمير ، فلا ينبغي لك
أن تشترى منا شيئاً بعد اليوم . إن من حقك أن نحصل على
محركات لا تزيد درجة حرارتها عن المعدل الذي حدده « اتحاد
المنتجات الكهربائية الوطنية أليس كذلك ؟

- نعم ..

- لقد قرر « اتحاد المنتجات الكهربائية الوطنية » ألا تزيد
درجة حرارة المحرك على ٧٢ درجة « فهرنهايت » فوق درجة
حرارة الغرفة التي يدار فيها المحرك . أليس كذلك ؟

- نعم .. ولكن محركاتكم تزيد عن ذلك بكثير !

« ولم أجاله ، بل سألته :

— كم درجة حرارة الغرفة ؟

— ٧٥ درجة « فهرنهيت » على وجه التقريب . .

— حسن ، إذا كانت درجة ، حرارة الغرفة هي ٧٥ درجة ،

وأضفت إليها ٧٢ درجة أخرى ، لأصبح المجموع ١٤٧ درجة

« فهرتهيت » . أفلا تلسع يدك إن أنت وضعتها في ماء درجة

حرارته ١٤٧ درجة فهرتهيت ؟

— نعم . .

« وعندئذ قلت مقترحاً :

— أفلا يحسن بك إذن أن تبعد يديك عن المحرك أثناء

دورانه ؟

« فقال أخيراً :

— أظن أنك على صواب !

« وقبل أن أنصرف في ذلك اليوم ، أوصاني بما قيمته

٣٥٠ ريال من الآلات ! »

* * *

كان سقراط عبقرياً برغم أنه كان يمشی حافي القدمين ،

وبرغم أنه تزوج من فتاة في التاسعة عشرة من عمرها عندما كان

هو رجلاً أصغر ، دميم الخلق في الأربعين من عمره . . ذلك

لأنه قبل شيئاً لم يستطع أحد من قبله أن يفعله : لقد غير اتجاه
التفكير الإنساني جميعاً !

ومازال سقراط ، بعد انقضاء ثلاثة وعشرين قرناً على وفاته

يعد من أحكم الفلاسفة ، وأبرع المناطقة الذين عرفهم هذا العالم

للمشاكس العنيد !

فإذا كانت طريقته في الإقناع ؟ هل كان يقول للناس

إنهم مخطئون ؟ كلا ! ليس سقراط من يفعل هذا ! بل كان يسأل

أسئلة لا يملك مجادلها إلا الإجابة عنها بنعم ! ولا يظل سقراط يكسب

الجواب تلو الجواب حتى ينظر مناظره ، آخر الأمر ، فيرى أنه

انتهى إلى مبدأ كان يتكره منذ دقائق خلت !

ففي المرة التالية ، عندما نحاول أن نظهر على شخص ونفهمه

برأيك لا نقل له إنه مخطئ . ، بل اذكر سقراط الحافي القدمين

واسأل محدثك أسئلة نحصل من ورأيها على الإجابة بنعم !

وللصينيين مثل بزخر بالحكمة المأثورة عن الشرق العريق :

« من يمشی هوئاً يمشی دهرأ »

قال الصينيون هذا المثل بعد أن لبثوا خسة آلاف سنة

يدرسون الطبيعة البشرية !

بإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع

القاعدة رقم ٥ :

اسأل أسئلة تحصل من ورأيها على الإجابة بنعم

الفصل السادس

صمام الأمان في حل المشكلات

يحسب أغلب الناس أن خير طريقة لإقناع محدثهم بوجهات نظرهم هي أن يتنوا دفة الحديث ! وأكثر من يقع في هذا الخطأ تشتغلون بالبيع والتجارة . بل إن الأحبى والأرشد أن تدخ الشخص الآخر يقول معظم الحديث - استدرجه إلى الحديث بالأسئلة و«د» يقضى بمكونات نفسه

وقد يمن لك أن تقاطعه وتعرض استرساله . . ولكن لانفعل مادامت في حديثه بقية ! بل أنصت إليه في صبر، ووعي متيقظ، وشجعه على إبداء آرائه في حرية تامة .

هل تجدى هذه الطريقة في ميادين الأعمال ؟

ها هي دى قصة رجل « اضطر » إلى محادثتها :

منذ بضعة أعوام ، كانت إحدى شركات السيارات الكبرى تساو بمض المصانع لمعد صفة ضخمة مع أفضل هذه المصانع لتزويدها بما يلزمها من الآلات

وبنت المصانع بناذج من مصنوعات إلى الشركة ، حيث

غرضها للشرفون عليها ، ثم أرسلوا إلى كلٍّ من هذه المصانع يطلبون إليه أن يرقد عنه مندوباً ، في يوم محدد ، على أن يستعد كل مندوب لإبداء فقط المودة في مصنوعات مصنعه ، توطئة لإبرام العقد مع المنتج الذي يقع عليه الاختيار .

ودهب « ج ، ب ، ر » مندوباً عن أحد هذه المصانع ، وكان في ذلك اليوم مصاباً بالتهاب شديد في خنجرته ، قال مستر « ر » وهو يروي القصة أمام طلبتي :

« . . وعندما أتى دوري للإدلاء بمجدي أمام المؤتمر المنعقد ، أقيمت نفسي وجهاً لوجه أمام مهندس الشركة ، ووكيل قسم المشتريات ، ومدير المبيعات ، ورئيس الشركة . وكانوا جميعاً جلوساً حول المائدة ، فكتبت على قطعة من الورق مايلي :

يا حضرات السادة : لست أقدر على الكلام » قال الرئيس بعد أن اطلع على الورقة .

« حسناً ، سأتكلم أنا نيابة عنك .

« ثم تهض بعرض النماذج التي أحضرتها ، وامتنح فقط المودة فيها . وقامت مناقشة حوله بميزات هذه النماذج ، ولما كان الرئيس يتكلم نيابة عني ، فقد ألزم ، بطبيعة الحال جانبي خلال المناقشة التي اشتركت فيها بوضع اقتباسات ووجهة إشارات !

وكانت نتيجة هذا المؤتمر الفريد في بابه أن نصحت
العقد الذي كان ينص على إيجاز مائلاً مساحة مليون ياردة مربعة
من المد والآلات التي يقدر ثمنها بمبلغ ١٦٠.٠٠٠ ريال .
« وإني لموقن أنني كنت أفقد العقد ولو لم أفقد صوتي .
فقد استكشفت بالمصادفة البعثة كيف يحسد أن تدع الشخص
الأخر ينزل الكلام وحده ! » .

وفد توصل « جوزيف و ب » ، بشركة فيلادلفيا
الكهربائية ، إلى هذا الاستكشاف نفسه . كان يقوم برحلة
تفتيشية فسال ممثل الإقليم ، وهما إيرمان بيت قروي مشيد
على أحدث طراز : « لماذا لا يستعمل هؤلاء القوم الكهرباء »
فقال ممثل الإقليم في استنكار : إنهم متعصبون ضد شركة
الكهرباء ! . وطالبا حاولت الشركة إقناعهم ، ولكن
بلا جدوى !

ولكن « و ب » قرران يحاول بنفسه
وطرق باب المنزل القروي فانفجرت منه شقة ضيقة أطلت
منها ربة البيت ، وكانت تدعى « مسز دركنورد »
قال « مسز و ب » وهو يروي هذه القصة :

« فلما أدركت ربة البيت أنني مثل شركة السكر ،
أغلقت دوتنا الباب في عنف » .

ولكني طرقتها مرة أخرى ، ففتحت الباب ، ولما
انطلقت تبدي رأيها الصريح في الشركة التي أمثلها ! فقلت ،
بعد أن هدأت تأثرتها :

« آسف لإزعاجك يا مسز دركنورد ، ولكني ما أردت
سوى أن أشتري منك شيئاً من البيض ! » .

« ففتحت الباب أكثر من ذي قبل ، ولاح الشك على
قسمات وجهها ، فاستطردت أقول :

« لقد لاحظت أن دجاجك من نوع « الدومبيك » وأود
أن أشتري « ستة » من بيض الطراج .

« فأنفني في دهشة :

« كيف عرفت أن دجاجي من نوع « الدومبيك » ؟ » .

« إني أربي الدجاج بدوري ، ولكني ، والحق بقسال ،
أر مثل دجاجك هذا

« فأنفني وهي ما تزال على رجليها :

« ولماذا لا تأكل بيض دجاجك ؟ » .

« لأن دجاجي من نوع « البيجورن » ، وأنت بلا شك
طاهية ماهرة ، تعرفين بعد الفارق بين بيض النوعين :

« ولم تلت مسز دركنبورڊ أن خرجت إلينا ، بعد أن
زال عنها الريب ، وانخفت منا موقفاً ودياً .

ولفت نظري أن البيت مزود بمصنع لمتبجات الألبان
قلت لها :

« إلى أراهن يا حشر دركنبورڊ أنك تكسين من دجاجك
هذا أكثر مما يكسب زوجك مع بيع متبجات الألبان !

يا لله ! كم طربت ! لقد وافقتي على رأيي ، وصارحتي
بأن زوجها المعجوز لا يريد أن يسلم بهذا !

« ثم دعتنا إلى فناء الدار لنشاهد بيت الدجاج . وإبان
جولتنا اقترحت عليها أصفافاً معينة لإطعام الدجاج ، ودرجة
محددة تبوخاها في بيت الدجاج ، وسرعان ما كنا نقتل الوقت
في حديث ودي طلي . وأخيراً ألمت هي إلى أن بعض جيرانها
أدخلوا الكهرباء إلى منازلهم وهم راضون بذلك مفتبلون ،
نم سألني رأبي الصريح في حدودى الكهرباء بالنسبة لها .

« ولم يمض أسبوعان حتى كان دجاج « مسز دركنبورڊ »
يبرح في ضوء الكهرباء الساطع !

« ولكنى - وهنا بيت القصيد - ما كنت لأبيع الكهرباء .

لهذه القروية لولم أستدرجها في مبدأ الأمر إلى الحديث عن
نفسها ، وجياتها ، وما يهمها » .

نشر يوماً ، أحد رجال الأعمال في الصفحة المالية بمجريدة
« نيويورك هيرالد تريبيون » إعلاناً يطلب « رجلاً ذا خبرة
واسعة ومقدرة فذة » ، فقدم « نشارلس جوبيليس » وبعد
بضعة أيام دعى للمقابلة صاحب العمل .

واستعداداً لهذه المقابلة ، قضى « نشارلس جوبيليس »
ساعات عدة في « كول ستريت » - حتى الأعمال في نيويورك -
يجمع كل ما يمكنه جمعه من المعلومات عن صاحب العمل ،
وعن عمله .

وفي خلال المقابلة قال جوبيليس : « لكم يشرفنى أن
أكون في خدمة شركة كتر كتركم ، لها هذا السجل الحافل من
الكفاح ! انتى أعرف أنكم بدأت العمل منذ ثمانية وعشرين
عاماً وليس لكم أكثر من غرفة واحدة ، وكاتب للاختزال » .

نم ! إن كل رجل ناجح يجب أن يستعيد ذكريات
كفاحه الأول ، ولم يكن هذا الرجل استثناء للقاعدة ، فراح
يشكل طويلاً عن جهاده ، وكيف بدأ العمل برأس مال قدره

أرجانة ريال، وفكرة تملك عليه شغاف نفسه وروى كيف حارب الخلية، وقاتل الناس، وتأب على العمل حتى في أيام الأحاد، وأيام العطلة ما بين اثنتي عشرة ساعة، وستة عشرة ساعة في اليوم، وكيف أنه نجح أخيراً رغم كل العقبات التي صادفها، وأصبح اليوم قبلة أنظار رجال « وول ستريت » يسألونه النصيح والإرشاد كلما حز بهم أمر !! كان غوراً بمثل هذا السجل الحافل، وقد سره أن ينثر محتوياته نثراً ! وأخيراً سأل جو بيليس باختصار عن خبرته، ثم استدعى أحد معاونيه وقال له :

« أحسب أن هذا هو الرجل الذي أبحث عنه ! »

لقد تحمل جو بيليس مشقة جمع المعلومات عن رئيسه المقيم، وأظهر شغفاً بالرجل وبمحاته، وحنه على أن يتولى معظم الكلام فأعطى بهذا فكرةً من نفسه باقية الأثر !

والحقيقة إن الناس يفضلون الحديث عن أنفسهم وأعمالهم على الإنصات إلينا ونحن نفاخر بأعمالنا أو نباهي بأنفسنا !

قال « لاروشركو » الفيلسوف الفرنسي : « إذا أردت أن تخلق الأعداء فتنبئ على أصدقائك، أما إذا شئت أن تكسب الأصدقاء فدع أصدقائك يمتدحون عليك ! »

ذلك لأن أصدقاءنا عند ما يمتدحون علينا يحسون بالأهمية الاعتبار، وعند ما يمتدحون عليهم نحن يحسون بالنقص، فيثير فيهم هذا الحسد والفيرة !

وللألمانيين حكمة تقول : « إن أعظم السرور هو ذلك الذي يطغى علينا حين يحل سوء الطالع بمن نخسدهم من الناس ! » .
نم : لا تستبعد أن يسعد بعض أصدقائك إذا أخذت للشكليات بمخافتك أو أملت بك الأزمات . فطامن قليلاً من كبريائك، وتواضع، ولا تستكف أن تدع أصدقائك يعلون عليك !

كان « أرفن كوب » كاتباً ذائع الصيت، وقد سأله أحد الحاميين ذات مرة وهو في منصة الشهود « أعرف يا سيدي كوب أنك واحد من أشهر الكتاب في أمريكا، فهل هذا صحيح ؟ » فأجاب كوب : « ربما كنت سعيد الخطأ أكثر مما ينبغي ! » .

ولعل مما يدعوك لى أن تتواضع هو أننا في الحقيقة لانسأى شيئاً مذكوراً . فأننا وأنت سنصبح في خبر كان بعد قرن من الزمان على أحيين الفروض ! فلا تضع بهجة الحياة في إسماع الناس قصص بطولتك فتخلق منهم بذلك حساداً وأعداء، بل شجعهم على أن يتكلموا هم، تكسب بذلك ودهم وصداقتهم .

ثم أتعرف ما الذى يحول بينك و بين أن تصبح أبلها ؟
 نقطة لاتساوى أكثر من مليونين من اليود ، تستنزف من
 غدتك الدرقية ! فإذا تسنى لطبيب أن يفتح غدتك الدرقية
 ويستخرج منها نقطة واحدة من اليود اقلبت أبلها ! وليس
 هذا - فيما أرى - بالشئ الذى تستطيع أن تفاخريه ! .
 فإذا أردت . أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك . اتبع
 القاعدة رقم ٦ :

دع الرجل الآخر بشولى وفر الحريث

الفصل السابع

كيف نحصل على روح التعاون

ألا تتعزى بالآراء التى يتوصل إليها بنفسك أكثر مما تتعزى
 بتلك التى تقدم إليك فى إطار ذهبي مزخرف ؟ ! فإذا كان
 الأمر كذلك . فلماذا تحاول أن تجرح آرائك للشخص الآخر
 غصبا ؟ أليس من الأحبب أن تسوق له اقتراحات مجردة ، وأن
 تدعه يتوصل إلى رأى من تلقاء نفسه ؟

ألبنى مستر « أدولف سلتز » ، من فيلادلفيا ، نفسه ذات
 يوم ، مضطرا إلى بث الحماسة فى جماعة من عماله أو شك اليأس
 أن يقتل نشاطهم ، فقد لهم اجتماعا وسألهم أن يصارحوه بكل
 ما يريدون منه أن يحققه لهم ، وكان يكتب كل بند يطلبونه على
 سبورة ، فلما انتهوا من ذلك قال لهم : « حسنا ، سأجيبكم على
 هذه المطالب جميعا . والآن أريد منكم أن تجربوني ماعسى أن
 أنتظرو منكم فى نظير هذا » وجاءته الإجابات سريعة حاضرة :
 الأمانة ، والإخلاص ، والحماسة فى العمل ، وروح التفاؤل ،
 والتعاون المثمر ، وتيمان ساعات من العمل اليومى ، بل تطوع
 رجل بأن يعمل أربع عشرة ساعة فى اليوم !

وفض الاجتماع بعد أن أشرق العمال بروح الأمل ،
وأمتلأوا حماسة ونشاطاً ، وكانت النتيجة أن زاد الإنتاج بدرجة
ملحوسة !

قال لي مستر ساتز بعد أن روى هذه القصة : « لقد أبرمت
بيي وبين العمال صفقة أدبية ، فطالما أنا قائم على تنفيذ نصيبي
من الصفقة ، فهم كذلك قائمون بنصيبهم ! أما مشاورتهم في
أمر أمانيتهم فكانت الصيحة التي استنهضتهم إلى العمل
في قوة ونشاط .

وعند ما كان « ثيودور روزفلت » محافظاً لنيويورك ،
صنع شيئاً يكاد يسلك في باب المعجزات ؛ ذلك أنه ظل على
وقاي مع رؤساء حزبه ، ووسعه مع ذلك أن يجري إصلاحات
كان الحزب يعارضها أشد المعارضة ! فكيف تسنى له ذلك ؟

كانت إذاً خلّت وظيفة هامة دعا رؤساء حزبه ليدلوا باقتراحاتهم
فحين يشغل هذه الوظيفة ، ويقول روزفلت : « وقد يقترحون
في مبدأ الأمر رجلاً مهضوم الحق من أشياع الحزب ، وأقول لهم
إن تعيين مثل هذا الرجل ليس من الكياسة في شيء ما دام
الجمهور لن يرضى عنه . . . وعندئذ يقترحون على رجل آخر إن
لم يكن ثمة ما يؤخذ عليه ، فهو ليس أصالح الناس للمنصب

فأقول لهم إن هذا الرجل لن يحقق ما يرجوه الشعب منه
ويكون مرشحهم الثالث « رجلاً مناسباً » ولكنه ليس أنسب
الناس . فأسألم في لباقة أن يحاولوا مرة أخرى ، وأقبل في الحال
مرشحهم الرابع . . . ذلك لأنهم يشعرون في المرة الرابعة الرجل
الذي اختاره أنا ، وعندئذ أعبر لهم عن امتناني لمساعدتهم ،
وأعين الرجل في المنصب ، وأعزو إليهم الفضل كل الفضل في
اختيار الرجل المناسب !

فهل رأيت إلى أي حد كان روزفلت يذهب في سبيل
مشاورة « الشخص الآخر » وإظهار الاحترام لنفسه ؟ لقد كان
رجلاً منصباً هاماً . رجل يختاره هو ، ولكنه كان يشعر رؤساءه
بأنهم أصحاب الفضل ، وأن الفكرة فكرتهم !

* * *

وقد استخدم أحد تجار السيارات في « لونغ أيلاند » هذه
الخطبة نفسها لبيع إحدى سياراته لرجل اسكتلندي .

عرض هذا التاجر على زبونه الاسكتلندي سيارة بعد
أخرى ، وفي كل مرة كان المشتري يحد في السيارة عيباً ! وفي
هذه الأثناء ، عرض التاجر - وهو طالب في معهدى - الأمر على
زملائه في الفصل طالباً منهم العون ، فتصحناء الأيبيع للرجل

بل يدع الزبون يشتري من تلقاء نفسه ! قلنا له : « بدلاً من أن نخبر الرجل ماذا يفعل دعه يخبرك بما يريد ، دعه يحس أن الفكرة فكرته » . . .

وجرت تاجر السيارات هذه الخططة . فبعد ذلك بيمعة أيام أراد زبون آخر لديه أن يستبدل بسيارته المستعملة سيارة جديدة وأدرك التاجر لقوره أن هذه السيارة المستعملة تتوفر فيها الشروط التي يطلبها الاسكتلندي ، فتناول سماع التاليفون ورجاه أن يتفضل بالحضور لیسأله النصيح في أمر ما .

* * *

وعندما حضر الاسكتلندي قال له التاجر : « لقد توسمت فيك خبرة دقيقة بنقط الجودة في السيارات ، فهلا تفضلت وبعيت نظرة على هذه السيارة وجربتها ، وأخبرتني كم ينبغي لي أن أنفاسي ثمتاً لها ؟ » وسرعان ما ارتسمت على شفتي الرجل ابتسامة عريضة ألم يسأله التاجر النصيح ، ويعترف ضمناً بمواهبه وخبرته ؟ !

وقاد الرجل السيارة في طريق « كوينز بوليغارد » من « جاميكا » إلى « فورست هيلز » ذهاباً وإياباً ، ثم قال للتاجر : « لا ينبغي أن تحصل على أقل من ثلاثمائة دولار ثمتاً لهذه السيارة » وهنا قال له التاجر : أترك مستمداً لشراؤها بهذا

التمن ! « طبعاً ! أليست هذه هي فكرته ! ؟ وتمت الصفقة !
كان الكولونيل « ادوارد هاوس » يتمتع بنفوذ عظيم في الشؤون الداخلية والدولية معاً في عهد رئاسة « ودروولسن » فقد كان الرئيس يعتمد على نصيح الكولونيل « هاوس » أكثر مما يعتمد على أعضاء حكومته فما هي الخططة التي كان الكولونيل يتبعها للتأثير في الرئيس ؟ من حسن الحظ أننا نعرف هذه الخططة فقد أنصى بها « هاوس » نفسه لصديقه « آرثر هدون سميث » الذي صمها بدوره فصلاً شرقي جريدة « ذا سترداي ابفنتنج بوست » .

قال هاوس : « بعد أن خبرت الرئيس عن كئيب ، أدركت أن أحسن الطرق لتقريب فكرة إلى ذهنه هي أن أشير إلى هذه الفكرة بصورة عابرة ، على أن أصوغها بحيث تلفت نظره أو بحيث تستدرجه إلى التفكير فيها وكأنها من أفكاره هو ! وقد وقفت على هذه الحقيقة عن طريق المصادفة أول الأمر

« كنت أزرر الرئيس في البيت ، فنصحته صراحة باستخدام سياسة معينة ، ولكنه لم يرض عنها . ثم بعد بيمعة أيام ، وبينما نحن نتناول العشاء ، دهشت إذ رأيته يردد اقتراحي السابق كما لو كان قد ايتكره هو ! » .

فهل ترى قاطعه « هاوس » وقال له : « هذه ليست

فكرتك ، إنها فكرتي ؟ « كلا ! بل كان « هاوس » أكثر
 كياسة من هذا ، فإنه لم يكن يهتم إلى أبهى ينسب الفضل
 بقدر اهتمامه بأن تنفذ فكرته ، بل إنه فعل أكثر من هذا .
 فقد عزا إلى ولسون جهراً فضل ابتداع هذه الفكرة الثيرة !
 فاذكر أن الناس الذين تلقاهم من طبيعة كطبيعة ولسون ،
 فاستخدم معهم إذن خطة الكولونيل « هاوس » !
 وقد استخدم أحدهم معي هذه الخطة نفسها ، وحصل على
 ما كان يبتغى !

كنت أزمع القيام برحلة نهريّة للصيد في « نيويورك »
 فكتبت إلى مكتب الرحلات ليمدني بما أريد من المعلومات .
 ويبدو أن اسمي وعنواني قد وضعا في قائمة عامة أرسلت لمن
 يهمهم الأمر ، إذ مرعان ما انهل على عدد عديد من الخطابات
 والمنشورات ، والمطبوعات عن المسكرات والأدلاء في
 « نيويورك » ، حتى تملكني الحيرة ولم أدر أيها أختار .
 ثم فل أحد أصحاب المسكرات شيئاً بارعاً : أرسل إليّ قائمة
 بأسماء وأرقام وتليفونات عدد من أهالي نيويورك الذين قام على
 خدمتهم وشهدوا له بالكفاية والخبرة ، ودعاني إلى الاتصال
 بهم حتى أقف بنفسى على نوع الخدمة التي يوفرها لزيائته .
 ووجدت أنني أعرف واحداً ممن وردت أسمائهم في القائمة ،

ولما اتصلت به تليفونيا ، أثنى على الرجل ثناء عاظراً ، فسرعان
 ما أبرقت له أتبته بوعده وصولي .
 كان الأدلاء الآخرون يحاولون أن يبيعوني خدماتهم
 كرهاً ، ولكن هذا الرجل حفزني إلى أن « اشتري » من
 تلقاء نفسى ، فمقدت له الغلبة
 فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، اتبع
 القاعدة رقم ٧ : .

دع الشخص الآخر يحس أنه الفكرة فكرته

مند خمسة وعشرين قرناً من الزمان جرت على لسان
 « لاونى » حكيم الصين ، حكمة بليغة في وصف قراء هذا الكتاب
 أن يطبقوها في عصرنا هذا ، ويحصلوا على أروع النتائج
 الرجل العاقل هو الذى إذا أراد أن يعلو على الناس : وصح
 نفسه أسفلهم ، وإذا شاء أن يتصدرهم جعل نفسه خلفهم
 ألا ترى إلى البحار والأنهار كيف تتلقى الجزية من مئات الترع
 والجداول التي تغلونها ؟ ! « .

إهتمامك السطحي بشئون من عدالك من الناس ، واعلم عندئذ ، أن أى إنسان في الوجود يحس تماماً مثلاً تحس . فإذا أدركت هذا ، فقد بلغت في فن العلاقات الإنسانية شأواً مذكوراً ، ذلك أن النجاح في معاملة الناس يعتمد على فهم مشوب بالمعطف لوجهة نظرم » .

وقد اكتسبت أنا أكثر خبرتي بطباع البشر أثناء زهاني ورجلاً أو راكباً ، في حديقة بجوار منزلي . وأنا أحب شجر البيلوط حباً جماً ، لذلك طالما ساءني أن أرى هذه الأشجار الباسقة تتقبل الحرائق المتكررة . ولم تسكن تلك الحرائق ناجمة عن إهمال المدخنين ، ولكن معظمها كان ناشئاً عن أولئك الصبيان الذين يقصدون إلى الحدائق ليتشبهوا بأجدادهم الأولين ويطهروا طعامهم على نار يوقدونها تحت جذوع الأشجار ! .

وكانت هناك لافتة تنذر كل من يشعل ناراً بالحبس أو الترامه ، ولكنها نصبت في مكان من الحديقة غير مطروح ، وقل من الرواد من وقع بهمه عليها ! وكان أحد رجال البوليس الراكبين موكلاً بالإشراف على هذه الحديقة ، ولكنه لم يكن يتشدد في أداء واجبه حيال هؤلاء للصبية ، فاستمرت الحرائق تتكرر . وسماً بعد موسم ! .

وفي إحدى المرات هرعنا إلى الشرطى وقلت له إن النار

الفصل الثاني

عبارة تأتي لك بالعجائب

قد يكون الشخص الآخر مخطئاً ، ولكنه لن يسلم بخطئه أبداً . فلا تله . إن أى أحق يسه أن يلوم ، ولكن حاول أن تفهمه ، واستمع عليه بالصبر الجليل . وسوف تجد أن هناك سبباً خفياً قد أوحى للرجل أن يكر كما يفكر ، أو يتصرف كما يتصرف ، فإذا عرفت هذا السبب ، ألقيت بين يديك مفتاح شخصيته جميعاً .

حاول مخلصاً أن تضع نفسك مكانه ، قل لنفسك : « ترى كيف أحس وكيف أتصرف لو أنني كنت في مكانه ؟ » وسوف ترى عندئذ أنك وفرت على نفسك وقتاً طويلاً وعناء شديداً أفضلًا عن أنك ستكتسب خبرة بفن معاملة الناس .

يقول « كينيث جودى » في كتابه « كيف تحول الناس إلى ذهب »^(١)

« تحمل لحظة وقارن بين اهتمامك الشديد بشئونك الخاصة

Kenneth M. Goode, «How to Turn People into Gold»

تنتشر بسرعة في أرجاء الحديقة، وطلبت إليه أن يستدعي رجال
المطافئ، ولكنه أجابني في جمود بأن هذا ليس من اختصاصه
مادامت النار لم تشب في منطقة نفوذه !

ودب اليأس في نفسي، وعولت بعدها أن أعمل كما لو كنت
« لجنة » موكلة بحماية مصالح الجمهور !

والحق إنني لم أستطع وجهة نظر الصبيان في مبدأ الأمر،
فكنت إذا رأيت ناراً مشتعلة هربت إلى مصدرها، ونهرت
الصبية وأنذرتهم بإبلاغ البوليس إن هم لم يطفئوها النيران !

نعم ! لم أكن أزيد على أن ألقى بالحل الذي ينقل كاهلي
دون اعتبار لوجه نظرم ! وماذا كانت النتيجة ؟ كان الصبية
يطيعون والعناد يزداد في وجوههم ، ومن المحتمل أنهم كانوا
يعودون إلى إشعال النار بعد انصرافي، ويتمنون لو أنها أتت
على الحديقة بأكملها !

وبمرور السنين اكتسبت بعض الخبرة بالطباع الإنسانية ،
وبعض المعرفة والكياسة ، وبعض الرغبة في رؤية الأشياء من
وجهة نظر الشخص الآخر . وعندئذ انصرفت عن إصدار
الأوامر ، وكنت بدلاً من هذا أذهب إلى الصبية وأنا ممتطي
جوادى ، وأقول لهم شيئاً كهذا :

« لعلكم تستمتعون بوقت طيب أيها الرفاق ، ماذا تظنون

للنداء ؟ . . لقد كنت - وأنا في مثل سنكم ، شغوفاً بإشعال النار
منلكم تحت جذوع الأشجار لأطهو طعماً ، وما زلت أحن إلى
ذلك ، ولكن . . أندرون أن في إشعال النار خطراً يهدد هذه
الحديقة الجميلة بالدمار ؟ أنا أعلم أنكم لا تتنون شرّاً ، ولكن ثمة
صيبة غيركم يأتون إلى هنا ويشعلون النار ثم لا يطفئونها وهم
عائدون إلى بيوتهم ، فتنتشر بين الأغصان الجافة وتلتهم هذه
الأشجار الباسقة ! نعم إنها مخالفة للوائح أن تشعلوا النار هكذا ،
ولكني لا أريد أن أتخذ هيئة للتسلط وأن تدخل في ملوكم . إنني
أحب أن أراكم تستمتعون بوقت طيب ، ولكن . . هلا تفضلتم
بإزاحة هذه الأغصان بعيداً عن النار ، واعتنيت بإهالة التراب على
النار قبل انصرافكم إلى بيوتكم ؟ وفي المرة القادمة ، هل لكم
أن تشعلوا النار على سفح التل ؟ إنها لا ضرر منها هناك . شكراً
جزيلاً أيها الرفاق وأرجو لكم وقتاً طيباً ! »

ما الفارق بين هذا الضرب من الكلام وذاك ؟ إن هذا
الضرب الأخير جعل الصبية يرغبون في أن يعملوا بنصيحتي ،
فلم تنطق وجوههم بالاستنكار والعناد ! ذلك لأنهم لم يرغبوا
بغلي إطاعة الأوامر ، واحتفظوا بكرامتهم كاملة غير منقوصة
وأحسست أنا بالارتياح - كما أحسوا - لأنني عالجيت الموقف
معالجة المقدّر لوجهة نظرم !

غداً ، قبل أن نسأل أحداً. أن يطفى ناراً ، أو يشتري أنوبة من سائل مطهر ، أو يتبرع لهيئة خيرية ، لماذا لا تتمهل لحظة وتغمض عينيك ، ونحاول أن تعرض الموقف كله من وجهة نظر الشخص الآخر ؟ سائل نفسك لماذا عساه يريد أن يفعل هذا ؟ وقد يستغرق هذا وقتاً ، ولكنه سيكسبك أصدقاء ويجزيك تناجح باهرة بأقل خسارة ممكنة ! .

قال « دنهام » ، عميد كلية هارفارد التجارية « إنى أفضل أن أسير ذهاباً وإياباً أمام مكتب عميل ، مدى ساعات ، قبل أن ألقاه ، على أن أداف فجأة إلى مكتبه دون أن أهتني في ذهني فكرة كاملة لما سوف أقوله له ، ولما يحتمل أن يجيب به على ! »

* * *

قلو أنك خرجت من هذا الكتاب بشيء واحد : رغبة في تقدير وجهة نظر الشخص الآخر ، وفي التطلع إلى الأشياء من الزاوية التي ينظر منها إليها . . إذا خرجت بهذا وحده . فإنه كفيل بأن يكون حجر الأساس في بناء مستقبلك ونجاحك في الحياة .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك دون أن نسيء إليهم أو نستثير عنادهم قاتع القاعدة رقم ٨ :
حاول مخلصاً أن ترى الأشياء من وجهة نظر الشخص الآخر

الفصل التاسع

الشيء الذي يريده كل إنسان

أريد أن تتعلم عبارة سحرية تصفى جو الحديث في الحال مما قد يمتكره ، ونشيع فيه روحاً طيبة ، ونغدو بالشخص الآخر إلى الإنصات إليك باهتمام ؟
ها هي ذى : قل لحدثك : « إننى لا ألومك متقال ذرة لوقوفك هذا الموقف ، وإحساسك هذا الإحساس ، ولو كنت مكانك لأحسست تماماً مثلاً نحس ، واتخذت مثل الموقف الذى تتخذ ! »

عبارة كهذه كفيلة بأن تكسر حدة أطول الناس باعاً في الصفاة والجدل ! وفى وسعك أن تقول هذه العبارة وتكون مخلصاً صادقاً مائة في المائة . لأنك لو كنت مكانه لصنعت فضلاً مثلاً صنع ؟ ودعنى أشرب لك الأمثال :

خذ « آل كابوني » الجرم العانى ، مثلاً . . وهب أنك وئت الصفات الجنايمية والذهنية التى كانت له . وهب أيضاً

أنه كانت له بيعة وتجارة ، أفلا تنشأ ، حتما ، على غرار -

ولعل السبب الوحيد في أنك لم تخلق حياة رقطاء هو أن
أبيك ليسا من الحيات الرقطاوات . . ولعل السبب الوحيد الذي
لأجله لا تعبد البقرة ، ولا تقدر الحيات ، هو أنك لم تولد
لأيوين هندوكيين يعيشان على ضفاف سهر « براها بوترا » .
فأنت ليس لك فضل في الحال التي أنت عليها إلا قليلا ، فأذكر
ذلك جيدا ، واذكر أن الرجل الذي يأنيك محققا مغضبا ،
صاحبا نائرا لا يستحق منك اليوم بقدر ما يستحق الأسف
والرثاء ، لأنه بدوره ليس له فضل في الحال التي هو عليها ، فاعذره
واشمله بعطفك ، وابد نحوه حسن إدراك ، وكرم خلق .

إن ثلاثة أرباع من ستقبالهم غدا من الناس ظلمى إلى
عطفك وتقديرك ، فارو ظلمهم يهبوك قلوبهم جزاء وفاء .

* * *

أذعت مرة حديثا من محطة الإذاعة عن « لوزا ماي
الكوت » مؤلفة كتاب « نساء صغيرات »^(١) وكنت أعلم
طبعاً أنها تعيش في « كونكورد » بولاية « ماساشوسس » وأنها
أنت كاتبة الخالدة هناك . ولكنني وقعت في خطأ غير مقصود ،

فحدثت عن زيارتي لها بمنزلها في « كونكورد » بولاية
« نيوهامبشير » ! ولو أنني ذكرت « نيوهامبشير » ذكرأ عابراً
لأن الخطب ، ولكنني وبالأسف ، ذكرتاه مرتين ؟

وما أسرع ما غرني سيل من الرسائل والبرقيات اللاذعة
التي جعلت عباراتها تنطن في خاطري كما تنطن خلية من الزنابير !
كان أكثرها يلهج بالاستنكار ، وكان أقلها جارحاً مهيناً !
وكتبت لى إحدى السيدات اللواتي نشأن في « كونكورد »
بولاية ماساشوسس ، خطاباً صبت فيه نجام غضبها على أم رأسي
والعمري لم تكن تلك السيدة تستطيع أن تكون أكثر إسفافاً
في امتحاني لو كنت قد وصفت الآنسة « الكوت » بأنها من
آكلتي لحوم البشر في غينيا الجديدة ! ! ولم أملك نفسي ، بعد
أن تلوت خطابها ، من أحد الله سبحانه ، على أن جنيتي « زواج
من مثل هذه السيدة ! وأحسست برغبة جاحجة أن أرد عليها
وأقول لها إنني وإن كنت ارتكبت خطأ في حق علم الجغرافيا ،
إلا أنها ارتكبت خطأ أكبر في الذوق واللباقة ! نعم . تلك
كانت توشك أن تصبح أولى عبارات ردى عليها ! ثم إنني
كنت أعزم أن أشمر عن ساعدي وأطلق هائماً لاعناً ، ساخراً
هازناً . ولكنني لم أقبل ! فقد أدركت عندما سكنت خواطري

Louisa May Alcott, «Little Women» (١)

أن أى أحق . يسه أن يفعل هذا - ومعظم الحق يقولون ! -
ومن ثم أردت أن أعلن عن طبقة الحق ، واعتزمت أن أحيل
عداوتها لى إلى صداقة وطيدة ، فهذا - فيما رأيت - نوع من
الرياضة الأدبية المجدية ! .

فلما زرت فيلادفيا ، بعد ذلك - حيث كانت تقيم -
اتصلت بها تليفونيا وجرت بيننا المحادثة على النحو التالى :
أنا : مسز . . ؟ لقد كتبت إلى خطاباً منذ بضعة أسابيع ،
وأود أن أشكرك عليه ! .

هى (فى نبرة حازمة ولهجة مثقفة) : من الذى أنشرفه
بمحادثته !

أنا : إننى غريب عنك . اسمى « ديل كارنيجى » لقد
استمعت إلى إذاعة لى عن « لويزا ماى ألكوت » منذ بضعة
أسابيع ، وقد ارتكبت فى أثناءها غلطة لا تتغفر ، إذ قلت إنها
من « نيوها مبشير » ! لقد كانت غلطة شائنة أريد أن أعذر
عنها . وكـم كان جميلا منك أن تتفق بعض الوقت فى الكتابة
إلى تصحيحاً لهذا الخطأ ! .

هى : إنى أسفة لـاستر كارنيجى على أن كتبت لك بمثل
تلك الالهجة الحادة . لقد فقدت سيطرتى على نفسى . إننى مدينة
لك بالاعتذار .

أنا : كلا ، كلا - أنا الذى يجب أن يعتذر ! إن أى طفل
فى سنته الدراسية الأولى لا يخطئ . مثل هذا الخطأ الذى وقعت
فيه ! لقد اعتذرت فى إذاعتى يوم الأحد الذى تلا حديثى الأول ،
وأريد الآن أن أعذر لك شخصياً .

هى : إن عائلتى تستوطن « كونكورد » منذ قرنين من
الزمان ، وهى من الأسرات البارزة فيها ، وإنى جد فخورة بالولاية
التي نشأت فيها ، ولهذا ساءنى جداً فى الحق ، قولك إن الآنة
« ألكوت » ولدت فى « نيوها مبشير » ولكنى أحس بالجلجل
الآن من اندفاعى فى الكتابة إليك !

أنا : أوكد لك أن غضبك لم يكن سوى معشار غضبى .
إن غلطتى لم تؤذ « ماناشوستس » بقدر ما آذنتى أنا ! وليت
الناس الذين هم فى مثل مركزك ، وثقاتك ، يحدون الوقت
ليصححوا أخطاء أمثالى ! وكـم يستعذنى أن تكتفى إلى إذا
استكشفت غلطة فيما أذيع من أحداث ! .

هى : الحق أننى متعجبة غاية الإعجاب برحابة الصدر التى
تقبلت بها انتقادى ، لآبد أنك شخص غاية فى الرقة واللف ،
وكـم أود لو أزداد معرفة بك . . .

وهكذا أصبت بضعة أهداف بمجر واحد : أصبت اعتبار

السيدة وتقدرها لوجهة نظرى ، وأصبحت الرضاء عن نفسى لضبطى عواطفى ودفعى الإساءة بالحسنى . «وأصبحت ، فضلا عن هذا وذاك قسما من الترفيه والسلاوى وأنا أستمع إليها وهى تبدى إعجابها برقى ودمانة خلقى !»

ظل « س . هوروك » عشرين عاما سرياً مديراً لأعمال كبايز الفنانين أمثال « شاليابن » و « ايزادوروا دنسكان » و « بافلوفا » ؟ فقلتُ حديثى مستر « هوروك » بأن من أجدى الدروس التى تلقاها من صلاته بهؤلاء الفنانين ذوى الأحاساسات المرهفة ، ضرورة إبداء العطف لهم ، وإغداق الحب عليهم . لقد لبث ثلاثة أعوام مديراً لأعمال « تيودور شاليابن » المغنى الذى ظالما لعب بأفئدة سراته القوم فى ملهى « المترو بوليتان » فلم ير شاليابن فى يوم من الأيام ، طوال هذه الفترة إلا إشاكياً متوجعاً ! كان يتصرف كالطفل الذى أفسده التدايل . أو - على حد قول هوروك نفسه - « كان قطعة من الجحيم ! » .

مثال ذلك أن شاليابن كان يتصل بمستر هوروك تليفونياً فظهر اليوم الذى سيفنى فيه ويفاجئه بقوله : « إبنى لست على ما يرام اليوم ! إن خلقى جاف كالعصا . مستحيل أن أغنى الليلة ! » فهل كان مستر هوروك بمجادله ؟ كلا ؟ بل كان يهرع إلى الفندق

الذى ينزل به شاليابن ويقول له وهو يقطر عرقاً : « لحنى عليك يا صديقى للسكين ! طبعاً لن تنفى الليلة ! سألقى الحفلة حالا . صحيح إنك ستخسر ألفى ريال ، ولكن هذه الخسارة الضئيلة لا تناس إلى جانب شهرتك العريضة ، وسمعتك الناصعة . »

وعندئذ يزفر شاليابن زفرة حرة ويقول : « ربما يحسن بك أن تمر على مرة أخرى بعد الظهر : تعال فى تمام الخامسة ، فقد يكون أصابنى التحسن . »

وفى الساعة الخامسة بهرع هوروك ثانية إلى الفندق وهو يفيض حناناً ، ويصر مرة أخرى على إلغاء الحفلة ، فيتهد « شاليابن » مرة ثانية ويقول : هلا مررت على فى الساعة ؟ . وفى الساعة السابعة والنصف يوافق المغنى الكبير على الفناء على شرط أن يسبقه مستر هوروك إلى خشبة المسرح ليعلن أن « شاليابن » « يعانى برذاً شديداً . » وعندئذ يكذب هوروك ويعد بأن يفعل ! .

يقول الدكتور « آرثر جيتس » فى كتابه « البرائع » علم النفس التربوى (١) :

Dr. Arthur Cates, « Educational Psychology » (١)

إن الجنس البشرى بأجمعه يتلهف على العطف . فالطفل يسارع بإظهار مالحقه من أذى بل إنه قد يحدث الأذى بنفسه لنفسه لكي يحل على العطف ! والبالغون ، بدورهم يسدون ماأصابعهم من أذى . ويتداولون أخبار مرضهم ، ويعنون خاصة بسرر تفاصيل العمليات الجراحية كي يحذوا من المستمعين بالعطف والاشفاق ! وإبداء العطف على النفس فى مواجهة الشدائد والمصائب ، سواء كانت حقيقة أو متوهمة ، أمر هائى لا يكاد يخلو منه إنسان ؟ .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع القاعدة رقم ٩ :

قدر أنظار الشخص الآخر وابهر عطفك على رغبته

الفصل العاشر

نداء يستحوذ على قلب كل إنسان



نشأت على حدود البلدة التى ولد فيها « جيسى جيمس » ، « اللص الشريف » الذى طبق صيته الآفاق . وكثيراً ما زرت مزرعة « جيمس » - حيث لا يزال ابنه يعيش إلى اليوم - واستمعت إلى زوجته وهى تقص على القصص عن جهاد « جيمس » فى سبيل الفقراء ، وكيف كان يعرض على نفسه للقتل فى سطوه على القطارات ، والمصارف لكي يعطى المال المسلوب للمزارعين الفقراء . ليسدوا ديونهم !!

ولا ريب أن « جيسى جيمس » كان يؤمن ، فى قرارة نفسه ، بأنه إنسان مثالى نبيل ، تماماً كما كان يؤمن « شولتز » و « كرولى ذو اللسدين » و « آل كايونى » من بعده بحيلين ! ولم لا ؟ ! إن كل من تلقاه من الناس - حتى الشخص الذى تطالعك صورته فى المرآة ! يحمل لنفسه تقديراً كبيراً ، ويجب - مع هذا - أن يقال عنه إنه متحرر من الأنانية ، متبرىء من حب الذات !

فإذا شئت أن تغير طابع الناس ، وجب أن تتوصل إلى
«الدافع النبيلة في نفوسهم . أفترى هذا أمراً عسيراً يتعذر تطبيقه
في الحياة العملية ؟ ! دعنا نر :

كان لدى « هاملتون فاريل » ، وهو صاحب شركة « فاريل
مشتل » في جلنولدن بولاية بنسلفانيا - مستأجر مشاكس
لا يفتأ يهدد بإخلاء مسكنه بين آن وآخر . وقبل انقضاء عقد
الإيجار بأربعة شهور ، أئذ هذا المستأجر مستر « فاريل » بأنه
سيغلي مسكنه ، بغض النظر عن العقد المبرم بينهما !

قال مستر « فاريل » وهو يروي القصة أمام الفضل
« قضى هذا الرجل في بيتي فصل الشتاء بطوله ، وهو أسوأ
فصول السنة وأكثرها ازدحاماً براغي السكبي ، ومن ثم أيقنت
أنه إذا أدخل مسكنه فسيتعذر على أحد يديلاً منه قبل حلول
الشتاء التالي ، ورأيت بعين خيالي مائتين وعشرين ريالاً - هي
المبلغ المتبقى في عقد الإيجار - تدرها إلى رياح ، فأظلمت الدنيا
في ناظري ، وتولاني المم . وكنت في حالة كهذه أهرع إلى
المستأجر ، وألصحه ساخراً ، أن يقرأ العقد مرة ثانية ، فإذا اعتزم
إخلاء المسكن ، وجب أن يدفع باقي الإيجار نقداً وعداً ! . »

ولكنني بدلاً من تمثيل هذا المشهد ، قررت أن أجرب
أسلوباً آخر ، فذهبت إلى المستأجر العنيد وبدأت حديثي معه

مستر « دو » لقد استمعت إلى قصتك ، ولكنني مازلت
مستريباً في أنك تنوى الانتقال حقك . إن خبرة أعوام طويلة
في تأجير المنازل قد علمتني شيئاً عن الطبيعة الإنسانية ، وقد
توسعت فيك من البداية رجلاً يحافظ على وعده ، وما زلت عند
حسن ظني بك ، ولهذا أقترح عليك أن تنحى قرارك جانباً لبضعة
أيام وتفكر في الأمر . فإذا أثبتت لي في أول الشهر المقبل
- عندما يحل موعد دفع الإيجار - وأخبرتني أنك مازلت
مصرراً على الانتقال ، فإني أعدك أن أتنازل عن حقوقي كافة ،
وأسلم بأبي كنت مخطئاً في ظني ! على أنني مازلت أعتقد أنك
رجل يحافظ على كلمته ، ويقوم على تنفيذ وعده ! إذ نحن ، آخر
الأمر ، إما آدميون أو قرود ، والخيار عادة متروك لنا ! » فلما أقبل
الشهر التالي ، أتى الرجل ودفع الإيجار ، ثم حدثني بأنه تناقش
وزوجته في الموضوع فقر رأيهما على أنه أكرم لهما وأشرف أن
يوفيا بتمهدهما لي ! »

حدثت أن نشرت إحدى الصحف صورة للورد « نورثكايف »
لم يكن يجب أن تنشر ، فكتب إلى محرر تلك الصحيفة يقول :
« أرجو أن لا تنشروا صورتي هذه مرة أخرى ، فهي تلاحقني »

لأى ! » وكان يهدف بهذا إلى الضرب على وتر حساس في
قلوب البشر جميعاً هو حب الأبناء للأمهات !

وعندما أراد جون روكفلر، الابن، أن ينهي للصورين
الصحفيين عن التقاط صور أبنائه، توسل بدوره إلى الدوافع
النبلية قال : « إنكم تترفون أنها مفسدة الصغار أى مفسدة أن
يكثّر الإعلان عنهم ! »

وعندما بدأ « سيروس كيرتس » - الصحفي الذي نشأ
في فقر مدقع، وانتهى بأن أصبح مالِكاً لـ « لجريدى » - « سترادى
إيفينج بوست » و « ليديز هوم جورنال » - عندما بدأ حياته
الصحفية، لم يكن يسمه أن يدفع لحرريه أجوراً كتلك التى
تدفعها المجلات الأخرى لحرريها، ولم يكن يسمه أن يستكتب
كتاباً من الطراز الأول لأن المال كان يعوزه، ومن ثم توسل
إلى الدوافع النبيلة في نفوس هؤلاء. هؤلاء . مثال ذلك أنه أقنع
« لويزا ماى ألكوت »، وهى فى أوج شهرتها بأن تكتب له
حين وهب مائة ريال للجمعية الخيرية التى كانت « لويزا »
تحدث عليها !

ورب قارىء يقول : « قد ينطلى هذا على نورثكليف، وروكفلر
وروائية عاطفية مثل لويزا، ولكن أود أن أراه ينطلى على أولئك
الرجال ذوى القلوب البليظة الذين أحصل منهم الأجور كل شهر ! »

وهو على حق ! فليس تمة مبدأ يسرى على الناس كلهم
سواء بسواء ! فإذا كنت راضياً عن الحال التى أنت عليها
فلا داعى لأن تتغيرها . وإذا لم تكن راضياً، فلماذا لا تجرب ؟
دعنا، على أية حال، نستمع إلى جيمسى توماس » - أ-
تلاميذى السابقين - وهو يروى قصته الطريفة هذه :

« رفض ستة من عملاء إحدى شركات السيارات أن يدفعوا
المبالغ المستحقة عليهم بحجة أن الشركة أخلت بأحد تمداتها
معهم فى الوقت الذى كان كل منهم موقفاً بامضائه على أنه نال
حقه كاملاً . . . وكانت الشركة تعلم أنها على حق، وكانت أولو
غلطاتها أنها صارت عملاء بذلك !
« وإليك الخطوات التى اتخذها مندوبو قسم الحسابات
بالشركة لتحصيل المبالغ المتأخرة :

« ١ - ذهبوا إلى كل عميل بدوره وقالوا له إنهم « أتوا
لتحصيل المبالغ التى فاتت موعد سدادها ! »
« ٢ - ثم أوضحوا له أن الشركة على صواب (ومعنى
ذلك بالطبع، أن العميل هو المخطئ !)

« ٣ - صرحوا له بأن الشركة تعلم عن السيارات أ كثر
مما يطعم هوفى أن يعرف عنها فى يوم من الأيام، فلماذا إذن
يبتنى للشاكة والمناد ٢٢

« ٤ - وماذا كانت النتيجة ؟ ظل الجميع يتجادلون على غير طائل !

وأوشك رئيس قسم الحسابات أن يحيل الأمر إلى القضاء للفصل فيه ، لولا أن تنبه المدير للأمر قبل فوات الأوان !
وبحث المدير أمر هؤلاء العملاء فوجد أنهم جميعاً كانوا من أفضل عملاء الشركة ، وأنهم لم يتوانوا من قبل عن تسديد حسابهم كاملاً . وهنا أيقن أن في الأمر شيئاً ، فاستدعاني وطلب إلي أن أعمل على تحصيل المبالغ المتأخرة لدى هؤلاء العملاء . « وهذه هي الخطوات التي اتخذتها :

« ١ - زرت كلا من هؤلاء العملاء بدوري ، ولسكني لم أفتح أحداً منهم قط في الموضوع الذي أتيت من أجله ، بل كنت أقول للعميل إنني أتيت لأرجع علاقته الحسنة بالشركة إلى ما كانت عليه .

« ٢ - وبعد أن أستمع إلى قصة العميل ، كنت أقول له : « ليس لي رأي أبدي ، وأن الشركة لا تزعم أن دعواها باطلة »
« ٣ - ثم أفهمه أن السيارة التي اشتراها هي في الحل الأول من اعتبارنا . وأنه يعرف عنها أكثر من أي شخص آخر ، فهي سيارته !

« ٤ - وكنت آنزكه يتكلم وأنصت إليه باهتمام وأبدى عطفًا وتقديرًا على وجهة نظره .

« ٥ - وأخيراً ، عندما يصبح في حال تمكنه من المناقشة الهادئة ، أتوسل إلى الدوافع النبيلة في نفسه ، فأقول : إن سوء التفاهم الذي وقع بينه وبين مندوبي الشركة أمر يؤسف له وما كان ينبغي أن يقع ، ثم أبادر بالاعتذار إليه نيابة عن الشركة ، وأردف قائلاً :

- على أي أطمع بما ألسه فيك من إنصاف ورحابة صدر ، أن تسدي إلى معروف . هاهو ذا كشف بحسابك ، سأتركه لك وأدع لك النظر فيه كما لو كنت مديراً للشركة ، وسأرضى بحكمك أيا كان .

فهل تراه كان يسدد حسابه ؟ طبعاً ! وهكذا سدد العملاء الستة حسابهم إلا واحداً رفض أن يدفع دريهمات قليلة ! أما الخمسة الباقون فقد سددوا كافة المبالغ المتأخرة ؛ ثم لم يكذب عيسى عامان حتى دكنا نسلهم سيارات جديدة !

والتمزى الذي يسعى أن أستخلصه من هذه القصة هو أن الناس - كقاعدة - أمناء مخلصون . وقليلون منهم هم الذين يشذون عن هذه القاعدة . والرجل الذي يبسده أنه

ممشاكس عنيد يستحيل منصفاً غلصاً إذا أنت عاملته على أنه
منصف مخلص .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فأحرى
بك أن تتبع القاعدة رقم ١٠ :

توصل إلى الدوافع النبيلة

الفصل الحادي عشر

افعل مثلما تفعل السينما

منذ بضع سنوات استهدفت جريدة « فيلادلفا » ليفنتنج
بولتين « حلقة شعواء من التجريح والتشهير . فقد نبئت شائعة
عجيبة مالبئت أن سمرت مسرى النار في المشيم ، تزعم للعلنين
في تلك الصحيفة أنها - أى الصحيفة - تكاد تقتصر على
الإعلانات وتوشك أن تخلو من الأخبار والمقالات ، وجريدة
كهنه مصيرها إلى البوار في القريب !

كانت الشائعة جد خطيرة ، ومن ثم كان على المشرفين
على هذه الجريدة أن يضعوها حداً . ولكن كيف ؟
إلى بيان ما حدث :

انزعجت الجريدة من أحد أعدادها الماددة الإخبارية وضمنتها
كتاباً أسمته « يوماً واحداً » « One Day » ، لجاء مؤلفاً من
ثلاثمائة صفحة - أى في حجم كتاب يباع بريالين - وباعتها
الجريدة لقاء قرشين للنبعة !

وقد كان إخراج هذا الكتاب كفيلاً بوضع الأمور في

نصائها ، إذ انضح - بما لا يقبل الجدل - أن الجريدة تحمل حملاً
ثقيلاً من المادة اللئيمة .. بل لقد ضاع الكتاب هذه الحقيقة
في « قالب تمثيل » وأظهرها بما لم يكن يظهرها به الجدل والنقاش ،
والاستعانة بالمنطق والأرقام !

واقراً « من العرض » لمؤلفه « كذبت جودى » و « زين
كوفان »^(١) نجد فيه صوراً مثيرة لما يجنيه أولئك الذين يحسنون
عرض سلمهم ، من أرباح طائلة .. نجد فيه كيف تدعو شركة
« الكتروولكس » لمراوحها الكهربائية بإشعال عيدان النقاب
قريباً من أذن الزبون ، للتدليل على صمت المروحة ! وكيف
يبيع « سيزر روبك » القبة بما يقرب من ريالين لأن عليها
توقيع « آن سوزن » مثله السينما ! .. وكيف شق « ميكى
ماوس » طريقه إلى دائرة المصارف - بعد أن شقها إلى شاشه
السينما - وكيف أن إطلاق اسمه على لعب الأطفال انشغل
إحدى مصانع اللعب من الخراب ! وكيف تجذب « شركة
إسترن للخطوط الجوية » المارة إلى واجهة بها نماذج مصغرة
لطائرات من طراز « دوغلاس » ! وكيف ينير « هارى

(١) Kenneth Goode & Zenn Kaufman, «Show -
manship in Business»

الكسندر « المشتريين بإذاعة مباراة وهمية في الملاكمة ، بين
بضاعته وبضاعة منافس آخر ! .. وكيف يوقف « كرايزلر »
القبيلة الضخمة على سطوح سياراته ليبرهن مناتها ! .

هذا هو زمن العرض .. وهذا هو عصر التمثيل . فسوف
الحقائق مجردة لم يعد يكفي ؛ يجب أن نسوقها في قالب تمثيلي
يؤثر في النفوس . نعم . ينبغي لك أن تتفنن فن العرض كما تتفنن
السينما وتفنن الإذاعة ! .

كان « جيمس بوينتون » مكافئاً من شركته بأن يقدم
تقريباً عن السعر الذى يجب أن يباع به نوع جديد مبتكر من
« الكوليكريم » استخرجته الشركة بحيث لا تزعجه أصناف
أخرى . وكان يتحمم عليه ، إسكى بعد تقريره ، أن يستشير رجلاً
حجة في شئون التسعيرة ، ولكن محاولته الأولى باءت بالفشل
ذلك لأنه ارتأى رأياً ، وارتأى الخبير رأياً آخر .

قال مستر بوينتون :

وجدتني أنساق إلى جدال عميم . فلما قال لى الخبير إننى
مخطئ ، فى تقديرى ، انطلقت أبرهن له على أفى مصيب ،
وأفلمت أخيراً - لفرط سرورى ! ولكن الوقت المخصص للزيارة

كان قد أرف ، وانتهت المقابلة دون أن انتهى إلى نتيجة ! .

« وفي المرة التالية لم أعرض عليه أرقاماً ، وحقائق ؛ بل ذهبت إليه وقد اعتزمت أن أصوغ الجقائق في قالب تمثيلي ! .

وإذ دخلت إلى مكتبه وجدته مشغولاً بمحدث تليفوني ، فانهزت هذه الفرصة وفتحت حقيبة جلدية ، استخرجت منها اثنين وثلاثين وعاء من « الكولود كريم » وضعتها فوق مكتبه ، وكان فوق كل وعاء بيان قصير بطريقة صنعه ، وبيان تكاليفه ، والسعر الذي يباع به ! .

ماذا حدث ؟ .

« لم تكن هناك حاجة إلى الجداول . . التفت الرجل الرعاء الأول ، ثم الثاني . . ودار بيننا حديث قصير ألقى خلاله بضعة أسئلة . . لقد عرضت عليه في هذه الزيارة الحقائق نفسها التي عرضتها عليه في المرة السابقة ولكنني كنت في هذه المرة أستمع بالتمثيل ! وكما أحدث هذا من فرق ! » .

بإذا أردت أن تجتذب الناس إلى وجهة نظرك فانبج القاعدة

رقم ١١ .

ضع أنظارك في قالب تمثيلي

الفصل الثاني عشر

عندما لا يضع شيء آخر ، جرب هذا

« بينا كان « تشارلي شواب » يتفقد أحد مصانعه ، لاحظ أن عمال المصنع لم ينجزوا ما كان منظرهم منهم إنجازهم ، فاستدعى مدير المصنع وقال له : « كيف تعجز ، مع قدرتك وبراعتك ، عن حفز العمال إلى إنتاج ما هو مطلوب منهم ؟ » .

فأجاب المدير : « أنا في الحق لا أدري ! لقد جربت كل السبل . . لاطفقتهم وحضنتهم ، بل نهيتهم وأذرتهم ولكن بلا جدوى ! إنهم لا يريدون أن ينجزوا الإنتاج وحسب ! » .

دارت هذه المناقشة قبيل انصراف عمال النهار إلى منازلهم وتسلم عمال الليل دفعة العمل : فقال شواب للمدير : « حسناً : أعطني قطعة من الطباشير » ثم توجه إلى أقرب عامل منه وسأله : « كم قطعة أجزتم اليوم ؟ » فقال : ست قطع » .

فعمد شواب إلى أرض المصنع وكتب الرقم ٦ بالطباشير بحجم كبير ، وبينما عمال الليل يدخلون المصنع شاهدوا الرقم ٦ مكتوباً على الأرض واستفسروا السبب ، فأجابهم عمال النهار :

« لقد كان الرئيس هنا اليوم ، وسألناكم قطعة أنجزنا ، فلما خلفنا : ستاً ، كتبها على الأرض ! »

وفي اليوم التالي تفقد شواب المصنع فوجد أن عمال الليل قد يحوا الرقم ٦ وأدخلوا محله الرقم ٧ بالحجم الكبير ! .

وعند ما نسلّم عمال النهار العمل رأوا الرقم ٧ مكتوباً ! . . . إذن فعمال الليل يظنون أنهم أقدر منهم وأربع ؟ ! حسناً . سوف يلقون عليهم درساً أن ينسوه ! وانسكبوا على العمل في حماسة ، وقبيل انصرافهم خلفوا وراءهم الرقم ١٠ مكتوباً على أرض المصنع ! وسرعان ما أصبح هذا المصنع الذي كان العمل فيه يسير متواثماً بطيئاً أكثر مصانع الشركة إنتاجاً ! .

فها هو المبدأ الذي استخدم هنا ؟ .

سأذيع شواب يصوغه في اعتباراته الخاصة :

« لاشئ ييث الحماسة في القلوب ، ويحفز إلى سرعة الإنجاز مثل المنافسة ! ولست أعنى المنافسة في أسوأ معانيها ، تلك التي تهدف إلى جمع المال ، ولكنني أقصد بها الرغبة في التفوق ! »
الرغبة في التفوق ! رمى القفاز في الوجه ! .

هذه طريقة لا تحجب أبداً في التوصل إلى ألاس فيهم

روح تتوثب ! .

وغير التحدى لم يكن « ثيودور روزفلت » ليصبح رئيساً للولايات المتحدة ! كان « الفارس العنيد » - كما كانوا يلقبونه - قد وصل توّاً من « كروبا » وعين محافظاً لولاية نيويورك ، وسرعان ما انبرى له المعارضون يشنون عليه حملة شعواء ، وبدللون بكل ماوسهم من حجج قانونية على خطأ تعيينه في هذا المنصب ! .

وأوشك الخوف أن يدب في قلب روزفلت ، وفكر في التفتي عن منصبه . ، غير أن صديقه « توماس كولبريلات » أهاب به قائلاً : « هل استحال بطل . » سان جوان هل إلى جبان ؟ ! » .

وصدد روزفلت إلى النهاية ، وغير هذا « التحدى » لالتاريخ روزفلت وحده ، بل تلويح أمة بجاهلها ! لقد عرف « نشارلس شواب » قيمة التحدى ، وكذلك عرفوا « بلات » « آل سميث » عند ما كان « آل سميث » محافظاً لنيويورك ، تواترت الأنباء بأن المجرمين من نزلاء سجن « سنج سنج » ، في غرب « جزيرة الشيطان » ينسللون إلى خارج السجن منتهزين فرصة خلو منصب مدير السجن ! .

ورغب آل سميث في أن يعين لاسجن حارساً حازماً قوياً فمن يختار : أرسل في طلب لويس لويي « من فيو هامبتون » ثم

قاله : « مارايك في أن تتولى إدارة سجن « سينج سينج »
إنهم يحتاجون إلى مدير حازم يحكم هناك ! » .

وجهه لويس ! فقد كان يعرف ما ينطوي عليه هذا المنصب
من أخطار ، فضلاً عن أن المنصب كان خاضعاً لتقلبات
السياسة وأهوائها ! .

فلما رأى سميت تردد لويس : أسند ظهره إلى ظهر مئة-مده
وابتسم قائلاً :

« إنني لا ألوكم أبها الشاب على ما انتابك من جزع . إنما
وظيفة خطيرة لا يلائمها إلا رجل قوى حازم ، وسوف أبحث عن
مثل هذا الرجل ! » .

و إذن فقد كان سميت يتحدى ؟ ! وقيل لويس الوظيفة !
وما لث أن أصبح أشهر مدبري السجون على الإطلاق ! .
حتى لقد بيع من كتابه « عشرون ألف سنة في سينج سينج »^(١)
مئات الآلاف من النسخ ! وقد استنهضت قصة حياته كدبر
للسجن العتيد ، عشرات من مخرجي الأفلام السينمائية إلى
العمل ، وأنت محاولاته في سبيل تحويل المجرمين إلى بشر
ينقلون بالمحزرات .

(١) Lewis H. Bates, «20,000 Years in Sing Sing».

قال « هارفي فايرستون » مؤسس شركة « فايرستون »
السكرى للمطاط :

« لا أحسب أن المال وحده يستطيع أن يجمع الرجال
الطيبين ويستقيهم معاً . ولكن المنافسة وحدها تستطيع هذا »
هذا كله ما يبتغيه الرجل الناجح : المنافسة ! المحال لإثبات
التفوق ! الفرصة السانحة لإظهار المقدرة ! .

فإذا أردت أن تكسب الناس ذوى الروح الوثابة ،
والشجاعة الأدبية إلى وجهة نظرك ، فاتبع القاعدة رقم ١٢ :
ضع الأمر موضع الحمى

إجمال

اثنتا عشرة طريقة لكي تجتذب الناس إلى وجهة نظرك
الفاعدة رقم ١ : لا تجادل . واعلم أن خير السبل لكسب
جدال هي أن تتجنبه .

الفاعدة رقم ٢ : اظهر احتراماً لآراء الشخص الآخر . لا
تقل لأحد إنه مخطئ .

الفاعدة رقم ٣ : إذا كنت مخطئاً فسلم بمخطئتك .

الفاعدة رقم ٤ : نوسل بالرفق واللين ، ودع الغضب والعنف

الفاعدة رقم ٥ : اسأل أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم .

الفاعدة رقم ٦ : دع الشخص الآخر يتولى دفة الحديث .

الفاعدة رقم ٧ : دع الشخص الآخر يحسب أن الفكرة فكرته .

الفاعدة رقم ٨ : حاول مخلصاً أن ترى الأشياء من وجهة

نظر الشخص الآخر .

الفاعدة رقم ٩ : قدر أفكارك الشخص الآخر وأبد عطفك

على رغباته .

الفاعدة رقم ١٠ : نوسل إلى الدوافع النبيلة .

الفاعدة رقم ١١ : صف أفكارك في قالب مثبتي .

الفاعدة رقم ١٢ : ضع الأمر موضع التحدى .

البشرى الرابع

نسع طرق لكي نملك زمام الناس
دون أن نسىء إليهم أو نستبد عناهم

الفصل الأول

إذا لم يكن بد من استكشاف الأخطاء فهناك الطريقة :

نزل صديق لي ضيفاً على البيت الأبيض ذات مرة في عهد
لرئيس « كالفن كوليدج » . وبينما صديقي في طريقه إلى مكتب
الرئيس سمعه يقول لأحدى سكرتيراته : « ما أجل نوبك
هذا ! يظهر كفاتنة جذابة ! » .

ولعل هذا كان أجمل مدبح وهبه « كال الصامت » - كما
كانوا يلقبونه ! - لأحدى سكرتيراته في حياته كلها ! بل كان هذا
المدبح غير معتاد ولا متوقع ، حتى إن الفتاة تضرجت وجنتاها
وعليها الارتباك فلم تحر جواباً ! ثم أردف كوليدج : « لافني .
جامدة هكذا ، فقد قلت ما قلت لأروح عنك ، ورجائي أن
تهتمى من الآن فصاعداً ، بالحفاظ على مواعيد العمل ! » .

واحسب أن كلاً منا لا يجد غضاضة مطلقاً في أن يستمع

إلى غالا يسره ، أو ما يذكره بنقص فيه بعد أن يتحدث ولو قليلاً !
وهذا بينه ما كان يفعله « ماكنلى » عندما كان مرشحاً
للرئاسة . فقد كتب أحد الشبان الجمهوريين فى ذلك الوقت
خطبة ، كان يعتقد أنها أروع وأبلغ مما كتب « شيشرون »
و « باثريك هنرى » ، « ودانيل وبستر » جميعاً !

ثم قرأ هذا الشاب خطبته فى حماسة دافقة ، وصوت جهورى
على « ماكنلى » . وصحيح أنه كانت للخطبة بعض عناصر
الروعة ، ولكنها كانت تافهة ، خليقة - لو أقيمت - بأن تثير
عاصفة من النقد . . ولكن « ماكنلى » لم يشأ أن يجرح
إحساس الفتى ، لا ولم يرد أن يقتل فيه حماسه المتقدة ، فكيف
حسم هذه المشكلة الدقيقة ؟ ! .

قال « ماكنلى » للشاب : « يابنى ، هذه خطبة رائدة حقاً
وليس فى وسع أحد أن يعد مثلاً ! ونعمة مواقف كثيرة تستحق
أن تلقى فيها هذه الخطبة ، ولكن ، أترى الخطبة تلائم الموقف
الراهن ؟ ! أنا أقدر وجهة نظرك ، ولكن من الحمم على أن أقدر
وجهة نظر الحزب كذلك ، فهلا رجعت إلى بيتك وكتبت
خطبة على الخط الذى أشير به عليك ، ثم أرسلت لى نسخة
مهما ؟ ! » .

وقد فضل الشاب ، وأعمل « ماكنلى » قلبه الأزرق فى

الخطبة الثانية وأشار على الشاب أن يعيد كتابتها من جديد ،
ومازال بالشاب حتى غدت خطبته من أعظم الخطب التى أقيمت
فى ذلك الحفل ! .

وها أنا أسوق إليك الرسالة الشهيرة الثانية التى كتبها
« إبراهيم لنسكول » - أما الرسالة الشهيرة الأولى فقد كتبها
إلى « مسز بكسي » يعبر فيها عن أسفه لمقتل أبنائها الخمسة فى
ساحة القتال ! .

ولا يبعد أن يكون لفتى^١ أولن قد دمج رسالته هذه - وهى
موجهة إلى الجنرال هوكر - فى خمس دقائق ، إلا أنها قد بيعت
فى مزاد علنى جرى عام ١٩٢٦ بمبلغ اثنى عشر ألف ريال ! وهو
مبلغ يزيد بكثير عما استطاع لنسكول أن يذخره فى مدى نصف
قرن من العمل الشاق المرهق ! .

كتب لنسكول هذه الرسالة فى ٢٦ أبريل عام ١٨٦٣ ، وهى
خلال فتره حالكسة من تاريخ الحرب الأهلية الأمريكية : كان
جيش الاتحاد « أشد يتعمر فى هزيمة تلو الهزيمة ، وبخرج من
مذبحة مروعة ليخوض معمعان مذبحة أخرى وأمر ! وروع
الأمّة وهى تشهد مصارع أبنائها وهجر آلاف من الجنود صفوف
الحيش ، ونار الجمهوريون من أعضاء مجلس الشيوخ ، وطالبوا
بطرد لنسكول خارج « البيت الأبيض » ! . . عندئذ كتب

لنكون رسالته هذه التي جاء فيها قوله : « إنه ليبدو لي ومن تخبط على حافة الدمار الأبدى أن العناية الإلهية تناصبنا العداء فلست أتبين في حادثة هذا الظلام المريب بصيصاً من النور ولو قليلاً ! » .

وأنا أورد هذه الرسالة هنا لأنها تبين كيف حاول لنكون ن يغير بها عقلية قائد يتوقف مصير الأمة على إقدامه وحمته .
وربما كانت تلك أوجع رسالة كتبها لنكون بعد أن أصبح رئيساً للجمهورية ، و برغم ذلك فقد امتدح فيها الجنرال « هوكر » قبل أن يتكلم عن أخطائه الخطيرة .

نعم ، كانت هناك أخطاء خطيرة ، ولكن لنكون لم يصفها بهذا الوصف . . وإليك مطلع الرسالة :

« لقد وضعتك على رأس جيشي بعد ما اجتمع لدى من الأسباب ما يثبت جدارتك بهذا المنصب ، ومع هذا بحسن بي أن أصارحك بأن ثمة أشياء لأستطيع أن أتفق معك تماماً بصدد هذا ! .

« إن تفقي في شجاعتك ، ومهارتك ، وجدارتك بمنصبك لا يتطرق إليها الشك ؛ وهذه صفات أحببتك من أجلها ، وأحببتك فضلاً عنها ، لأنك لا تخلط السياسة بمهنتك العسكرية وأنت في هذا جاد مصيب .

« وأنت طموح ، وهذه صفة ، لو ألزمت حدودها المقولة ، لنفمت ولم تضر . ولكني أظنك حين صبيت اللوم جزافاً على زميلك «الجنرال » برنيد » قد انصت لصوت طموحك وحده فعملت هذا الزميل ما استطعت ، وأتيت خطأ كبيراً نحو أخ لك في السلاح ، ونحو البلاد عامة ! .

« وقد سمعت من مصدر لأملك إلا أن أصدق ، أنك صرحت بأن الجيش والحكومة معاً في حاجة إلى ديكتاتور ! وأنا لم أولئك القيادة لهذا الزعم بل وأنتك إياها على الرغم منه ! القادة الظافرون وحدهم هم أصحاب الحق في أن يكونوا حكاماً مطلقين ! على أنني سأخاطر بمنحك سلطة مطلقة في مقابل أن تمنحنا النصر !

« واعلم أن الحكومة ستناصرك بأقصى ما في طوقها ، لأبأ أكثر مما ناصرت سواك من القادة ، ولا بأقل منه ، ولكن بثلثه ! وكل ما أخشاه أن ترتد إليك روح التذمر التي أترتها في الجنود بانتقادك مسلك قائدهم « برنيد » وسحبك الثقة منه ! « وأملك تلم أن نابليون نفسه لو كان حياً إلى اليوم لما وسعه أن يحصل على خير ما في جنوده بإظهار مثل هذه الروح التي أظهرت ، فاحذر التهور والاندفاع ، وتقدم في قوة وعزم لا يلبين . تقدم إلى الأمام وامنحنا النصر ! » .

وأنت لست كولدج ، وما كنلى ، ولا لفسكون ،
فهل تريد أن تعرف كيف تنفعك هذه الفلسفة فى اتصالاتك
اليومية ؟ حسناً : سأضرب لك مثلاً :

خذ قصة مستر « جو » ، وهو مواطن عادى مثلى ومثلك .
وقد روى هذه القصة أمام الفصل :

كانت شركة « دارك » للبناء - التى أشتغل بها - قد
تعاقدت على إتمام بناء ضخ لإحدى المؤسسات فى فيلادلفيا فى
موعد معين ، وأشرف البناء فعلاً على الانتهاء . ولم يبق إلا الزخرفة
البرونزية التى تزين واجهته الخارجية ، وهنا أعلن مهندس
الزخارف أنه لن يستطيع أن يسلم ما هو مطلوب منه فى الوقت
المحدد !

« وجرت المحادثات التليفونية ، ونشب الجدل العنيف ،
والمناقشات الحامية ، ولكن بلا جدوى ! ومن ثم أوفدتنى
الشركة إلى نيويورك لأتزم « أسد البرونز » حظيرته !
وما إن دخلت عليه فى مكتبه حتى قلت له :

- عند ما غادرت أقطار هذا الصباح فتشت فى دليل
التليفون عن عنوانك وقد وجدت أنك تحمل اسماً لا يشاركك
فيه أحد قط !

قهلت أسارى الناجر الكبير وقال :

- حقاً ؟ إنه اسم غير عادى ! لقد أتت عائلتى من هولande
واستقرت فى نيويورك منذ مائتى عام تقريباً !
« ثم انطلق يتحدث عن عائلته وأجداده ، فلما أتم الحديث
أبديت له إعجابى بضخامة شركته ، وعقدت مقارنة بينهما وبين
بعض الشركات الأخرى التى زرتها . فقال :

- لقد أنفقت عمرى بأكله فى تأسيس هذه الشركة ،
وإنى لنخور بها . هل لك فى جولة فى أنحاء المصنع ؟
وفى خلال تلك الجولة ، رحبت أبدي إعجابى وتقديرى
لكل مانع عليه عينى ، فلما فرغنا من الجولة أخبر المدير على
دعوتى للقاء معه . وبعد الغداء قال المدير :

- والآن لنعد إلى العمل . لقد أدركت طبعاً ، لماذا جئت والحق
أنتى لم أتوقع أن زيارتك ستكون ممتعة بهذا القدر ! فى وسعك
أن تعود إلى فيلادلفيا ، ومعك وعد قاطع بأن تصل المواد المطلوبة
فى موعدها ، ولو اقتضى الأمر تأخير بعض الطلبات الأخرى ! «
وهكذا نال مستر جو مطالبه دون أن يطلب شيئاً ! ووصلت
المواد فى موعدها وتم تسليم البناء فى اليوم المتفق عليه : فهل كان
يحدث ما حدث لو لم يستخدم مستر جو هذه الطريقة الفعالة ؟ !
فلكى تسلس قيادة الناس إذن دون أن نسمى إليهم أو
تستثير عنادهم ، إليك القاعدة رقم ١ :

ببراً بالثناء المستطاب والتقدير المخلص

افضل اشغاني

كيف تتنقذ وتسلم من البضاعة !

كان « تشارلس شواب » بطوف ظهر أحد الأيام ، بأحد مصانع الصلب التي يشرف عليها ، فوقع بصره على بعض العمال وهم يدخنون ، وفوق رؤوسهم مباشرة لافتة تحمل هذه العبارة « والتدخين ممنوع » !.. فحل أشار شواب إلى اللافتة وعنف عماله قائلاً : « أولاً نحسنون القراءة ؟ ! » « كلا ! ليس شواب من يفعل هذا ! بل سار إلى الرجال ، وناول كل واحد منهم سيجارة فآخرأ وقال : « سأقدر لكم ضيعةكم ، أيها الزقاق ، لو دخنتم هذا السيجار في الردهة الخارجية ! » ؛ وقد عرفوا لساعتهم ما يرمى إليه ، فأكبروا فيه امتناعه عن لومهم - واللوم من حقه ! - فقول تلك إلا أن تحب مثل هذا الرجل ؟ !

وكان « جون وانا ميكير » يستخدم هذا الأسلوب نفسه في معاملة عماله . فقد اعتاد أن يقوم بجولة في متجره الكبير ، في قيلادلفيا كل يوم . وفي ذات يوم رأى أحد الزبائن ينتظر حابراً

دون أن يعيره أحد العمال التفاتاً ! . فأين كان الباعة ؟ كانوا في طرف ناه من المتجر يسلمون ويتندرون !

ولم يبقه « وانا ميكير » بكلمة ، بل تسال في هدوء إلى ما وراء الحاجز - حيث يقف الباعة ولهي طلب الزبون بنفسه ثم سلم « البضاعة » لأحد عماله كي يلفها ، وانصرف لحاله ! !

* * *

في الثامن من شهر مايو عام ١٨٨٧ توفي الخطيب المفوه « هنري وارد بيتشر » . وفي يوم الأحد التالي ، دعا « ليمان أبوت » ليتكلم من فوق المنبر الصامت الذي هجره رائده « بيتشر » . وكان « ليمان » يتحرق شوقاً لأن تأتي خطبته أروع ماتكون ، ومن ثم كتبها مرة ومرة وأودعها كل ماوسعه من زينة وزخرف . ثم قرأها على زوجته . ولكنها - أى الخطبة - كانت ككل الخطب المكتوبة ، ضعيفة ، ظاهرة العيوب ، ولو أن زوجته كانت سقيمة الذوق لعالت له لغورها : « ما هذا يا ليمان ؟ إنها فظيعة ! إنك ستدفع الناس إلى النوم ! كان ينبغي لك أن تكون خيراً من هذا ، بعد الوقت الطويل الذي قضيت في ممارسة الخطابة ، فيحق السماء لماذا لا تتكلم . كإنسان ؟ لماذا لا تكون على السجية ؟ إنك نسيء إلى نفسك أبليغ إساءة إذا تلوت هذا الخطبة ! » .

هذا ما كانت تقوله ، ولو أنها ثلثه فأنت تعرف ماذا كان يحدث ، وكانت هي تعرف كذلك ! ولهذا لم تقل سوى أنها « تلاحظ أنها تصلح كقالب لجلبة » نورث أميريكان ريفيوز ..
أى إنها امتدحت الخطبة وأملت - فى الوقت نفسه - ر طرف خفى ، أى إنها لا تصلح كخطبة ! وأدرك ليان وجهة نظرها ، ففرق الخطبة التى ضمنها عصارة ذهنه ، وارتجل خطبته فجاءت آية فى البلاغة والروعة !

فلكى تملك زمام الناس دون أن نسى إليهم أو تستشير عنادهم ، إليك القاعدة رقم ٢ :

الفت النظر إلى الأخطاء من طرف خفى

الفصل الثالث

تكلم عن أخطائك أولاً

منذ بضع سنوات ، تركت ابنة عمى « جوزفين كارنيجى » بنها فى « كانساس » وقدمت إلى نيويورك لتعمل سكرتيرة لى كانت ، إذ ذاك ، فى التاسعة عشرة من عمرها ، وقد آمنت دراستها قبل ذلك بثلاثة أعوام . وكانت تجاربها فى الحياة تزيد بقليل على الدم ! ولكنها اليوم إحدى السكرتيرات البارعات المحككات !

وفى ذات يوم أوشكت أن أنتقد مسلكاً لها ، ولكنى سكنت فجأة ، وقلت لنفسى : « لحظة واحدة ياديل كارنيجى ! لحظة واحدة ! إن سفلك ضعف سن جوزفين ، ولك من تجاربك فى الحياة أضاف أضاف مالمها ، فكيف تتوقع أن يكون لها مثل وجهة نظرك ، وحكمك ، ومقدرتك ، مهما كانت هذ . متواضعة ؟ ! ولحظة ياديل ! ماذا كنت تعمل وأنت فى التاسعة عشرة من عمرك ؟ أتذكر الأخطاء الفاضحة ، والحماقات

للتكررة التي كنت تأتينا؟ أذكر الوقت الذي فعلت فيه كذا وكذا، وكيت وكيت؟

فلما قلبت الأمر على أوجهه في نزاهة ونجدة، انتهيت إلى أن جوزفين، وهي في التاسعة عشرة من عمرها، أفضل بكثير مما كنت وأنا في مثل سنها! ولم يكن هذا - للأسف! - من قبيل إدخال السرور على قلب جوزفين!

وبعد تلك المرة، صرت كلما أردت أن ألقت نظر جوزفين إلى خفي أنه أبدأ بقولي: «لقد أتيت يا جوزفين خطأ، ولكن الله يعلم أنه ليس شرًا من كثير مما أتيت أنا! فأنت لم تولدي ذلك صدق الحكم على الأشياء، بل يتأتى هذا عن طريق التجربة ونجدها، وأنت أفضل مما كنت أنا في مثل سنك. إنني أحمل عبثًا كبيرًا من الأخطاء الفنية السيئة، حتى إنه لا تحذوني أقل الرغبة في أن أنتقدك أنت أو سواك. ولكن... ألا ترين أنه يكون أصوب لو فعلت كذا وكذا؟!

وثق أنه لن يثقل عليك أن تنصت إلى إحصائية مطلوبة بأخطائك الشخصية لو أن المنتقد بدأها مسلماً بأنه، بدوره، ليس معصوماً من الأخطاء!

وقد تعلم الأمير «فون بولو» هذه الحقيقة في سنة ١٩٠٩ كان إذ ذاك رئيساً لحكومة ألمانيا في عهد غليوم الثاني -

الإمبراطور المتكبر المتعجرب، وآخر أيامه الألمانية - وكان الإمبراطور جاداً في بناء جيش وأسطول يفاخر بأن الدنيا لم تشهد لها نظيراً. ثم حدث شيء يدعى الدهشة! لقد أدلى الإمبراطور بتصريحات رجحت القارة الأوربية، وخلقت سلسلة من الأزمات لبثت تنجم كالسكابوس، زمناً، على صدر العالم! وزاد الطين بلة أن تصريحات الإمبراطور كانت علانية، ومتى؟ في الوقت الذي كان فيه ضيقاً على إنجلترا! ثم زاد الإمبراطور على ذلك أن أعطى إذنه الإمبراطوري أسكريم بنشر التصريحات لمندوب صحيفة «الديلي تلجراف»

وكان من بين هذه التصريحات أنه الألمانى الوحيد الذى يشعر بالرد نحو الانجليز! وأنه يبنى أسطولا يراجه به البيان وأنه - وحده - قد أنقذ إنجلترا من السقوط إلى الحضيض على أيدي فرنسا وروسيا! وأن مشروع الحملة الذى وصفه «هو» ممكن «لورد زوبرتس» من أن يهزم «البوير» في جنوب أفريقيا... إلخ

ولم يحدث قط - من قبل - أن جرت مثل هذه التصريحات على لسان ملك أوروبا في وقت السلم! واشتعلت الدول الأوربية غضباً! وهاجت إنجلترا وماجت، وجعل الساسة الألمان أديهم على قلوبهم توجساً؛ وفي خضم هذا التوتر الشديد، وبينما الأزمة تضرب نطاقها حول الإمبراطور، اقترح على الأمير «فون بولو»

أن يعلن أنه هو المسئول عن هذه التصريحات ، وأنه أوعز بها إلى الامبراطور !

واحتج « فون بولو » قائلا : « ولكن يا مولاي .. أن يصدق أحد في ألمانيا أو إنجلترا أنني من الدهاء بحيث أنصح لجلالتكم بإلقاء مثل هذه التصريحات ! » وفي اللحظة التي انطلقت فيها هذه الكلمات من بين شفطي « فون بولو » أحس لثوته أنه قد ارتكب خطأ جسيما ! وانفجر الإمبراطور ضاحكا كالعادة : « أنتهزني ، إذن ، حارآ آتي من الأخطاء ما لا يمكن أن تأتيه أنت ! ؟ »

عندئذ عرف « فون بولو » أنه كان يجب أن يمتدح قبل أن ينتقد... ولما كان هذا قد أتى أوانه ، فقد فعل أفضل ما هو ممكن في مثل هذا الوقت : امتدح بعد أن انتقد !

فقد أجاب في إجلال وتقدير : « إنني أبعد ما أكون عن الإيمان إلى هذا !! لجلالتكم تفوقوتي في نواح لا تنكر ! لا في المعرفة البحرية والعسكرية وحسب ، بل في العلوم الطبيعية ، أيضا ! فطالما استمتعت في إعجاب إلى شرح لجلالتكم لجهاز الضغط الجوي (البارومتر) ، والتفراف اللاسلكي ، وأشعة « رونتجن » ، إنني جاهل جهلا قاصدا ، يا مولاي ، بكل فروع ، العلوم الطبيعية فليس لدى أدنى فكرة عن الكيمياء أو الطبيعة ، وأنا عاجز عن تفسير أبسط الظواهر الطبيعية ! »

وصمت « فون بولو » قليلا ، ثم قال : « ولكني قد استعفت عن هذا ببعض المعرفة التاريخية ، وربما ببعض صفات تنفع في ممارسة السياسة - وخاصة الناحية الدبلوماسية - .

وأشرق وجه الامبراطور من جديده ! لقد امتدحه « فون بولو » ، بل ارتفع به إلى عليين ، وأهوى بنفسه إلى الحفيظ ! كان في وسع القيصر أن يعفو عن أي شيء بعد هذا ، فصاح في حماسة :

« ألم أقل لك مرارا إننا نكمل احدا الآخر ؟ ينبغي أن نقف دائما جنبا إلى جنب ، وسنقف ! » وشد على يد فون بولو لا مرة واحدة ، بل جملة مرات . وظل طول يومه ملازما حماته حتى إنه صاح وهو يلوح بقبضة يده في الهواء : « نوقح امرؤ في « فون بولو » لأعطيته لكمة على الخد ! »

فإنما كانت بضع عبارات تلازم بها نفسك حدود التواضع ، وترفع بها محدثك بما تفضيه عليه من المدح والثناء ، وسعها أن تحول إمبراطورا غاضبا إلى صديق حميم ، فتصور ما يستطيع التواضع والمدح أن يفعله لك ولي في اتصالاتنا اليومية ! فلكي تملك زمام الناس دون أن تسيء إليهم أو تستهين بهادهم ، اتبع القاعدة رقم ٣ :

شكلم عن أطفالك قبل أنه تنتقد الشخص الآخر

يقول له « ربما لو أضفنا إليه هذه المباراة لكان أفضل . . . »
كان دائماً يفسح للشخص الآخر المجال لكي يتصرف من تلقاء نفسه !

أسلوب كهذا ، في معاملة الناس ، يجعل من المهن على الشخص الآخر أن يصحح خطأه . وأسلوب كهذا يحتفظ للرجل الآخر بكرميته ، ويشيع فيه إحساساً بالأهمية ، ويسلس قيادته ، ويدفعه إلى التعاون بدلاً من أن يحفره إلى الثورة والتمرد !
فلنكن نملك زمام الناس دون أن ننسى إليهم أو نستثير عنادهم ، اتبع القاعدة رقم ٤ :

قدم اقتراحات مهذبة ولا تصدر أوامر صريحة

الفصل الرابع

لا يجب أحد أن يتلقى الأوامر

حظيت أخيراً بشرف تناول العشاء مع الآنسة « أيداتاريل »
عيدة كتاب التراجم الأمريكيين . وحين أخبرتها أنني عاكف على وضع هذا الكتاب ، بدأننا نقاش في موضوع اكتساب الأصدقاء ، فقالت إنها عندما كانت تكتب سيرة « أوين يونج » قامت رجلاً أمضى مع مستر « يونج » ثلاث سنوات ، وقد صرح لها هذا الرجل بأنه في خلال هذا الوقت ، لم يسمع يوماً « أوين يونج » يصدر أمراً لشخص ، بل كان يستشير عن هذه الأوامر بالاقتراحات المهذبة .

لم يقل يونج أبداً « افعل هذا أو ذاك » أو « لا تفعل هذا ولا تفعل ذاك » بل كان يقول دائماً : « هل لك في أن تفعل هذا ؟ » أو « انظرن أن من الأصوب أن تفعل كذا ؟ »

كثيراً ما كان يقول لسكربتيره بعد أن يمل عليه رسالة :
« مارايك فيها ؟ » وإذا راجع خطاباً كتبه أحد معاونيه كان

الفصل الخامس

دع الرجل الآخر يحتفظ بقاء وجهه !

منذ سنوات مضت كانت « شركة جيزال الكتريك » تواجه مهمة دقيقة هي إنقاذ « تشارلس شتينمزر » من رياسة أحد أقسامها !

كان « شتينمزر » عبقرياً في الكهرباء ، ولكنه ما إن عين رئيساً لقسم الحسابات بالشركة حتى أظهر عجزاً فاضحاً ، ورغم ذلك لم تجرؤ الشركة على انتقاده أو الإساءة إليه . لم يكن لها غنى عنه ، وكان هو شديد الحساسية مرهف الشعور ، فكيف حسموا هذه المشكلة الدقيقة ؟ لقد خلعوا عليه لقباً جديداً ، جعلوه « المهندس المستشار للشركة » ثم نصبوا شخصاً آخر لرياسة قسم الحسابات .

وقد سر « شتينمزر » لهذا اللقب ، وسر كذلك مديرو الشركة ، فقد حلوا مشكلة دقيقة حساسة دون جلبه ولا ضوضاء ! أما نحن فنعمد نؤا إلى إيذاء مشاعر الآخرين ؛ ننقد الطفل علناً وأمام الأغراب ، دون أن نقدر الجرح الفاسد الذي

نصيب به كبرياءهم ، بينما أن بضع دقائق من التفكير ، وكلية مهذبة أو اثنين ، وإدراكاً تاماً لوجهة نظر الشخص الآخر كفييلة بأن تخفف من وطأة الاطمة ، وتسكس حدثها : فدعنا نذكر هذا في المرة التالية التي تواجهنا فيها مهمة إنقاذ موظف أو الاستغناء عن خادم ، أو نصح طفل !

كان للمستر « دوايت مورد » مقدرة لا تبارى على النوفيق بين اثنين يوشك كل منهما أن يطبق في عنق الآخر ! كيف ؟ كان بسى بحكمة وراء الشيء الواحد الذى تنفق عليه وجهتها نظر المتخاصمين ، فيؤكدها ، ويزيدها وضوحاً وجلاءً ، ومهما تسكن الظروف فإنه لا يضيع أحداً منهما في جانب الخطأ والآخر في جانب الصواب !

وفي عام ١٩٢٢ ، وبعد قرون طويلة من المداوة المستحكة ، اعتزم الأتراك أن يطردوا اليونانيين إلى الأبد من الأراضي التركية ، وخطب « مصطفى كمال » في جنوده خطبة « ناليون » قال فيها : « إن هدفكم هو البحر الأبيض المتوسط ! » واشتعلت إحدى الحروب البريرة التي عرفتها الأزمنة

الحديثة ، وانتصر فيها الأتراك ! وفيما كان القتالان اليونانيان « تريكويس » و « ديونيس » في طريقهما إلى مركز قيادة « مصطفى كمال » طالبين التسليم ، استعطر الشعب التركي لعنات السماء على أعدائه المنهزمين ! غير أن « كمال » كان متحرراً من زهو المنتصرين ، فقال للقائدين وهو بصافهما : « تفضلاً بالجلوس فلا بد أنكما متعبان » ثم جاهد ما استطاع كي يخفف عليهما وقع الهزيمة بقوله لهما : ربما كانت حال المنتصر في هذه الحرب أشد سوءاً من حال المنهزم ! »

ففي نشوة الانتصار الباسم لم ينس « مصطفى كمال » هذه القاعدة الأساسية .. القاعدة رقم ٥ :

دع الرجل اليتيم يحتفظ بماء وجهه

الفصل السادس

كيف تحفز الناس إلى النجاح

قضى « بيت إيلو » حياته كلها ينجوب الإفطار مع « سيرك » متنقل يعرض التنبؤات الهزلية ومعه كلبه ومهره . وكنت أحب أن أرقب « بيت » وهو يدرّب الكلاب الجديدة على اللعب ، فلاحظت أنه في اللحظة التي يبدى فيها الكلب شيئاً من الإجابة ولو بغيراً ، يسرع « بيت » فيربت ظهره ، ويمتدحه ويعلق له بقطة من اللحم ، ويحمل من هذه الإجابة البسيرة شيئاً كبيراً !

أو إنى لأعجب لماذا لا نستعمل نحن هذه الخطة نفسها مع الناس ! لماذا لا نستعمل « اللحم » بدلاً من السوط ؟ لماذا لا نستعمل الدمع بدلاً من الانتقاد ؟ لماذا لا نمدح أقل الإجابة ؟ فهذا يحفز الشخص الآخر حتماً على مواصلة الإجابة !

لقد وجد « لويس لوبس » بالتجربة أن امتداح أقل الشخصين يمدى حتى مع المجرمين في سجن « سنج سنج » ، وقد لاحظت من خطاباً وأنا أكتب هذا الفصل يقول فيه :

وكان ثمة شاب آخر في لندن يأمل أن يكون كاتباً ، ولكن
بدأ له أن الأقدار قد تحالفت ضده !

فإنه لم يقض في المدرسة أكثر من أربع سنوات ، وما لبث
أن زجَّ بأبيه في السجن لمجبهه عن تسديد ديونه ، و انتهى
الشاب أخيراً إلى عمل حفيركات مهمته فيه أن يلصق أوراقاً
مطبوعة على زجاجات للطلاء : وكان يؤدي هذا العمل في مخزن
مهجور تسرح فيه الفيران وتفرح ، وكان ينام الليل في غرفة
على السطح مع صبيين آخرين من مشردى لندن ، وكان
قليل الثقة في قدرته على الكتابة حتى إنه لم يمكن يقوم
ليكتب إلا بعد أن ينقضى جانب كبير من الليل حتى لا يضحك
منه أحد زميليه ! ورفضت له القصة تلو القصة ، وأخيراً حل
اليوم ، الذي ظن أنه لن يأتي ، يوم أن قبلت إحدى قصصه
وسيجب أنه لم ينقد عنها مالياً واحداً ، ولكن الصحفي الذي قبل
أن ينشر القصة في جريدته امتدحه ، وأشاد بموهبته ، حتى
إن الشاب جاشت عواطفه في ذلك اليوم للمشهود من أيام حياته
فظل يحوم الشوارع على غير هدى ، ودموع الفرح تنهمر على
خديه ! وقد غير التشجيع والتقدير مجرى حياته كلها ، ولولم
يأت هذا التشجيع في أوانه لحرم العالم من أديب كبير أرى

لقد وجدت أن تقديري للجهود التي يبذلها نزلء السجن
يأتي بنتائج باهرة ، ويستحث خطام نحو الصلاح ، أكثر مما
يفعل النقد والتفتيش عن الأخطاء ! »

وأنا على أية حال لم يزعج بي بعد في « سنج سنج » ! -
ولكنني أستطيع أن أنظر إلى ماضى حياتي فأرى أن شيئاً قليلاً
من التقدير قد غير مجرى حياتي كلها ! أولاً نستطيع ، بدورك ،
أن نقول الشيء نفسه عن حياتك ؟

والتاريخ يزخر بالشواهد على ما أتى به التقدير من معجزات
فإن نصف قرن مضى كان ثمة صبي في الماشرة من عمره
بشغل عاملاً في مصنع بمدينة « نابولي » بإيطاليا ، وكان له
مطبخ واحد في الحياة ، هو أن يصبح مفتياً . ولكن معلمه
الأول بثَّ فيه روح اليأس وقال له : « لن تستطيع أن تنفي
يا صغيري ، فإن صوتك يشبه عصف الريح ! »

على أن أمه ، برغم أنها كانت فلاحة فقيرة ، طوقته
بذراعيها ، وامتدحت صوته ، وأثنت على أدائه ، وأثرت له بأنه
يستطيع أن ينفي . . وكانت تخرج حافية القدمين تسكد وتنقي
لتوفر له المال الذي ينفق منه على دروس الموسيقى ، وقد غير
تقدير هذه الفلاحة الساذجة وتشجيعها مجرى حياة هذا الصبي . .
ولعلك سمعت به : إنه « كاروزو » !

الأدب بروائع قصصه : هل سمعت به ؟ إنه يدعى « تشارلس ديكنز » !

ومنذ نصف قرن ، كان صبي آخر من لندن يشتغل كاتباً بسيطاً في متجر متواضع ، وكان يستيقظ في الخامسة صباحاً فيسكنس للبحر وينطلقه ثم ينكب على عمله أربع عشرة ساعة في اليوم ! وكان الفتى يحترق بهذا العمل وبمقته - فلما انقضت سبذان طلع منه السكيل ، ولم يعد يحتمل شيئاً فوق ذلك ، فتمضى ذات صباح وقطع خمسة عشر ميلاً كانت تصل بينه وبين أمه التي كانت تعمل في بيت أحد الأثرياء ، وتوصل الصبي إلى أمه أن تغنيه من هذا العمل ، وأقسم ليقنن نفسه إن هي أصرت على عودته إلى عمله البغيض ! ثم كتب خطاباً طويلاً يفيض مرارة إلى ناظر مدرسته القديمة ، شكاً فيه سوء حظه في الحياة ففجحه ناظر المدرسة التقدير ، وأكده أنه شاب كفء ، ذكي ، وعيَّنه مدرساً في مدرسته . وقد غيّر هذا التقدير مستقبل الصبي ، وأثر بعد ذلك أثراً باقياً في الأدب الإنجليزي الحديث ؛ فقد كتب هذا الصبي منذ ذلك الحين إلى اليوم نيفا وسبعين كتاباً ، وجنى من قله أكثر من مليوني ريال ! ربما تكون قد سمعت به إنه « ه. ج. ويلز » !

أنتبني تحمين أحوال الناس ، أو من يهلك أمرهم ؟
فرأنا ، أنت وأنا ، شجعتا الناس الذين تتصل بهم على إدراك مواهبهم الخفية لذهبنا إلى أبعد من مجرد تحسينهم . . . لملقنهم من جديد ! أنظن هذه مبالغة ؟ إذن فأنصت إلى هذه الكلمات الحكيمة التي قالها « وليم جيس » وأمله أعظم عالم نفساني ، أنجيته أمريكياً في تاريخها :

« إذا نحن قارنا أحوالنا كاهي ، بما يجب أن تكون عليه لوجدنا أننا أنصاف أحياء . ! إنما نستخدم جزءاً يسيراً وحسب من مواردنا الجثمانية والذهبية ، أو بصفة أخرى : يعيش الفرد منا في نطاق ضيق يصطنعه داخل حدوده الواسعة ! إنه يملك قوى مختلفة الأنواع ولكنه يجيد - عادة - عن استخدامها .
ثم . أنت - أيها القارئ - تملك قوى مختلفة الأنواع ولكنك تجتهد عن استخدامها . وإحدى هذه القوى هي المقدرة على امتداح الناس ، وبث الأمل في نفوسهم بلفت أنظارهم إلى مواهبهم المكتونة .

فلنكن تسلس قيادة الناس دون أن نرى إليهم أو تستثير عنادهم اتبع القاعدة رقم ٦ :
استمع أقل للجادة ولكن . فخلصاً في شربك ، صرفاً في مرحك .

الفصل السابع

امنح السكاب اسماً جميلاً

ألقت صديقة لى تدعى مسز « ارنت جنت » بخدمتها خادمة جديدة وأوصتها أن تحضر لتسلم عملها يوم الاثنين التالي ، وفي هذه الأثناء اتصلت « مسز جنت » بسيدة كانت تستخدم هذه الخادمة من قبل ، فاتفقت لهما أن بالفئة عيوباً لا يحسن السكوت عليها ! فلما أتت الخادمة لتسلم عملها قالت لها مسز جنت :

« إصم إلى يا « نيللى » : لقد اتصلت أمس بالسيدة ... التى كنت تشتغلين لديها ، فأكدت لى أنك مخلصه أمانة ، وأنت طاهية ماهرة ، ولكنها قالت إنك لا تبالين بالنظافة كثيراً على أنى أحسبها تبالغ ! فها أنت ترتدين ثياباً نظيفة ، وإنى لواقعة من أنك ستهمين بنظافة البيت مثل اهتمامك بنظافة ثيابك تماماً ! »

وكانت الخادمة فعلاً عند حسن ظن السيدة بها ، فأصبح البيت بفضلها يبرق ويلع ! بل إن « نيللى » كانت تفضل أن تنقضى ساعة إضافية فى التنظيف حتى لا تخيب ظن السيدة بها !

قال لى « صوبيل فوكين » ، مدير شركة « بلودين » تقاطرات ذات يوم :

« فى وسع أى إنسان أن ينقاد لك عن طيب خاطر إذا أظهرت له أنك تحترم فيه ولو ضرباً واحداً من المقدرة . فإذا أردت أن تفيد من شخص فى ناحية من النواحي ، فاعليك إلا أن تؤكد له أن هذه الناحية بالذات من نواحي القوة فيه ! » . وقال شكسبير : « تظاهر بفضيلة إن لم تكن ذك » ، وإنه ليحسن أن تتظاهر دائماً بأن الشخص الآخر له الفضيلة التى يجب أن تكون له . اعطه صديقاً حسناً يقيم على الاحتفاظ به وتدعيمه ، ويبذل جهد الجبارة حتى لا تخيب ظنك فيه ! .

* * *

وقد وصفت « جورجيت لوبلان » فى كتابها « حياتى مع مترلنك »^(١) التحول العجيب الذى طرأ على نساء بلجيكية باهاء ، فقالت :

« اعتادت فتاة كانت تعمل خادماً فى فندق مجاور أن تمضى لى وجبات طعامى . كانت تدعى مارى ، وتلقب « بغسله الصحون » لأنها بدأت عملها فى غسل الفدق ، وكانت زميلة الخلقه

(١) Georget Leblanc, «Souvenir, My Life with Maeterlinck»

حولاء البنين ، موجة الباقين . . وفي ذات يوم ، بينما هم
نحمل إلى صحن « المكرونة » قلت لها : يا ماري ! إنك لا تدري
أية كنوز دفينة فيك !

« وجرباً على عاداتها السيطرة على حواظها ، لبثت بضغ
دقائق لا تحير حراكاً ، ثم وضعت الصحن على المائدة وزفرت
ذفرة حرى ، وقالت : »

— ياسيدتي لم أكن لأصدق ذلك أبداً .

« إنها لم تبد شكاً ، ولم تلق سؤالاً ، بل عادت ، بكل
بساطه إلى المطبخ وأعدت لنفسها مقلته لها . ثم اشدد به
لثامها حتى إن أحداً لم يعد يسخر منها بعد ذلك أبداً !
على أن أغرب التحول الذي طرأ عليها ، هو ما استولى
على مشاعرها ! فقد آمنت بأنها مستودع للروائح غير المنظورة ،
فبدأت توجه عنايتها نحو وجهها ، وجسدها ، حتى بدا كأن
شبابها الداوي أخذ يتفتح من جديد !

« وبعد مضي شهرين ، وفيما أنا أستمع للرحيل ، جاءت
إلى ماري وأعلنت لي خطبتها لابن عم رئيس الطهاة في الفندق ،
وقالت :

— سأصبح عما قريب سيدة !

« وهكذا غيّرت عبارة صغيرة حياتها بأكملها ! »

نممة مثل قديم يقول : « أعط الكلب اسماً ببيضاً يسهل
عليك بعد ذلك أن تحنقه » ولكن امنحه اسماً بجيلاً ثم انظر
ملفاً يحدث ! ..

و يقول « لويس لويس » مدير سجن « سنج سنج » :
« نممة سبيل واحد لكي تحصل على خير مافي مجرم شرير :
عامله كما لو كان سيداً شريفاً يستجيب لهذه المعاملة لفوره !
فإذا أردت أن تؤثر في سلوك إنسان دون أن تستثير عناده
أو تبيء إليه فاذا ذكر القاعدة رقم ٧ :

« اسبق على الرجل ذكراً مسناً بقم على نر عمير ! »

« لقد بنت المعلمة الأولى اليأس في نفسى بتأكيدها لأخطائى ، أما الثانية فقد فعلت العكس تماماً : امتدحت الشيء الوحيد الصحيح في رقصى ، وهوت كثيراً من شأن أخطائى . وكانت لا تفتأ تقول لى :

« إن لك أذناً موسيقية . . إنك راقص موهوب .

« وبرغم إيمانى بأننى كنت - وسأظل - راقصاً من الدرجة الرابعة ، إلا أننى كنت أتشكك أحياناً وأقول لنفسى : ربما كانت تعنى ما تقول ! . والتواقع أننى كنت أنقدها للمال بسبب ما توألت به من تشجيع وتقدير ! »

قل الطفل ، أو الزوج ، أو الموظف إنه غبي أو أحمق عندما يقل شيئاً ما ، وإنه ليست له القدرة على إثباته ، بدأب على الخطأ ويحط كل دافع قد يدفعه إلى التحسن والإجادة . ولكن اجعل الشخص الآخر يدرك أن لك فيه ثقة ، ولك بمقدرة إيماناً وأن له موهبة لم يتعهدا كما ينبغي ، تجده يتدرب حتى يبرز ويتفوق !

وهذا هو الأسلوب نفسه الذى يستخدمه « لويل توماس » وصدقنى إنه لثقل مبدع في مضمار العلاقات الإنسانية إنه يخلق من جديد ، ويمنحك الثقة ، ويبث فيك الشجاعة والإيمان !

الفصل السابع

اجعل الغلظة تبدو ميسورة التصحيح

منذ وقت قصير ، وقع صديق لى في غرام فتاة لم يلبث أن خطبها ، وبعد قليل من خطبته ، رغبت إليه خطيبته في أن يتعلم الرقص فاستجاب لرغبتها . تال لى وهو يروى القصة :

« . . والله يعلم أننى كنت في أمس الحاجة إلى دروس الرقص . كنت قد تعلمت الرقص منذ نحو عشرين سنة ، فلما عدت إليه ، عدت كما بدأت ، وقد صارتنى المدرسة الأولى التي قصدت إليها ، بهذه الحظيرة سائرة ، ثم ذات لى إننى على خطأ بين ، وإنه يجب أن أنسى ما تعلمته في الماضي وأن أبدأ من جديد ! ولكن هذا اقتضاني مجبوراً كبيراً ، ولم يكن لدى دافع يدفعنى إلى مواصلة التعليم فتركها ! .

« ولعل المعلمة الثانية كذبت على ، ولكننى فضلتها ! قالت لى إن رقصى قديم العهد بعض الشيء ، ولكن المبادئ في جواهرها صحيحة . وأكدت أننى لن ألقى عناء في تعلم بعض الخطوات الجديدة .

قضيت معه وزوجته ، أخيراً ، عطلة نهاية الأسبوع ، فدعاني
إلى أن ألعبه وزوجته « البريدج »
قلت : « ولكنى لا أعرف عن هذه اللعبة شيئاً ؟ ! إنها
تبدولى كالنسر للفتاك ! » .

فقال : « كيف ؟ ليس فى الأمر سر على الإطلاق .
فلا شيء يتطلبه « البريدج » غير الذاكرة وصدق الحكم ،
وقد كتبت أنت فضلاً عن الذاكرة ذات مرة ، إن « البريدج »
هو اللعبة التى تلائم مواهبك ! » .

ووجدتني ، قبل أن أدرك ما أنا فاعل ، أجلس إلى مائدة
البريدج ، وقد بدت لى اللعبة شيئاً هيناً ، لا شيء . ، إلا لأننى
قيل لى إن لى استعداداً طبيعياً لها ! .

والكلام عن « البريدج » يذكرني باللاعب الشهير
« إلى كلبرستون » ، الذى تجدد اسمه مذكوراً فى كل بيت يلعب
فيه « البريدج » وقد ترجمت كتيبه فى هذه اللعبة إلى اثنى عشرة
لغة ، وبيع منها ما يقرب من مليون نسخة : ومع ذلك فقد قال لى
إنه لم يكن ليتخذ من هذه اللغة حرفة لو لم تقل له سيدة شابة
إن له استعداداً خاصاً لها ! .

فحين أتى إلى أمريكا فى عام ١٩٤٢ ، حاول أن يشتغل
مدرساً للفلسفة وعلم الاجتماع ولكنه أخفق . ثم حاول أن يشتغل

ببيع النجم واشتغل أيضاً . وحاول أن يشتغل ببيع البن فأخفق
كذلك !

ولم يكن فى تلك الأيام لاعب ورق خائب وحسب ، بل
كان ^{مبتدئاً} صلب الرأى ، حتى إن أحداً لم يكن يرتضى ملاعبته .
ثم التقى بسيدة حناء من معلمات « البريدج » هى
« جوزفين ديبلون » فأحبها وتزوجها . وقد لاحظت دقة
واهتمامه بتحليل ورقها وهى تلاعبه ، فأقنعه بأنه عبقرى فى
اللعبة ، وقد قال لى كلبرستون إن هذا التشجيع وحده هو الذى
حمله على أن يتخذ « البريدج » حرفة !

فإذا أردت أن تأسس قياد الناس دون أن تسمى إليهم
أو تستثير عنادهم ، فاتبع القاعدة رقم ٨ :

اجعل الشكوى التى تريد إصلاحها تبدو ببسورة النقص
واجعل العمل الذى تريد به أنه ينجز يبدو سهلاً هيناً .

الفصل التاسع

كيف تحجب العمل إلى الشخص الآخر

علم أنه لن يذهب إلى أوربا كبعوث للرئيس ، ولكنني بادرت
أقول له إن الرئيس رأى أن من الحكمة ألا يوفد رجلاً ذا صفة
رسمية ، حتى لا يلفت إليه الأنظار ، ويثير تساؤل الناس ،
وتقولانهم (أرأيت إلى هذا المديح المقنع ؟) . . وقد اقتنع
بريان عندئذ ! »

كان الكولونيل هاوس - فضلاً عما يجتاز به من كياسة
ولباقة - يتبع إحدى القواعد الهامة في فن العلاقة الإنسانية ، تلك
هي : حجب الشخص الآخر فيما تقتضيه عليه !

كانت « مسرّجت » - وقد أسلفت ذكرها - تتبرم
بالصية الذين يلهون أمام بيتها ويفسدون الزرع الثابت في
مدخله .

وتد جربت معهم اللوم والتعنيف ولكن بلا جدوى .
وأخيراً حاولت أن تصفي على أسوأ الصبيان في العصابة وأكثرهم
عبيثاً ، مركزاً وسلطاناً فجعلته « جاسوسها » ، ونصّبته مشرفاً
على حديقة منزلها ! وأوقد « الجاسوس » ناراً خلف البيت ،
وحسب فيها قضيباً من الحديد ، وهدد أن يكوى به كل من يظا
الحديقة بقدمه .

في عام ١٩١٥ كانت دول العالم تنفض بعضها على بعض
بشكل وحشي لم يسبق له نظير في تاريخ البشرية ! وكان السؤال
الحائر الذي يتردد على الشفاة هو : هل يمكن إعادة السلام ؟
لم يكن أحد يدرى ! ولكن « ودررو ولسون » كان عازماً
على المحاولة ، فأرسل مبعوثاً شخصياً له إلى أوربا ، ليتشاور مع
قادة الحرب هناك .

وكان « وليم جنجزيان » ، وزير الخارجية في ذلك
الحين يرغب في أن يكون هو مبعوث الرئيس ، إذ رآها فرصة
سائغة لكي يبدى للإنسانية خدمة جليّة ، ويخلد اسمه في
التاريخ ! ولكن ولسون عين صديقه الحميم « الكولونيل
هاوس » ، وطلب إلى هاوس - فوق ذلك - أن ينقل نبأ
اختياره إلى بريان !

قال هاوس في مذكراته :

« كان من الجلي أن بريان أحس بخيبة أمل مريّة عند ما

هكذا الطبيعة الإنسانية !

فإذا أردت أن تأسس قيام الناس دون أن تسيء إليهم
و تستنير عنادهم ، فاتبع القاعدة رقم ٩ :

مبب الشخص الآخر في العمل الذي تقترمه عليه

إجمال

تسع طرق لكي تملك زمام الناس
دون أن تسيء إليهم أو تستنير عنادهم

القاعدة رقم ١ : ابدأ بالثناء للمستطاب والتقدير المخلص .

القاعدة رقم ٢ : إلفت الأنظار إلى الأخطاء من طرف خفي .

القاعدة رقم ٣ : تكلم عن أخطائك قبل أن تنتقد
الشخص الآخر

القاعدة رقم ٤ : قدم اقتراحات مبهمة ، ولا تصدر أوامر .

القاعدة رقم ٥ : دع الرجل لآخر يحتفظ بماء وجهه .

القاعدة رقم ٦ : امتدح أقل الإجابة وكن مخلصاً في
تقديرك ، مسرفاً في مدحك .

القاعدة رقم ٧ : أسبغ على الرجل ذكراً مستمراً على تدعيمه

القاعدة رقم ٨ : اجعل الغلظة التي تريد إصلاحها تبدو

ميسورة التصحيح ، واجعل العمل الذي
تريد أن ينجز سهلاً هيناً .

القاعدة رقم ٩ : حبيب إلى الشخص الآخر المعمل الذي

تقترحه عليه .

تأتى بها المعجزة عادة ! ومن الذى وضع هذا التقدير ؟ وضعه « كين دايك » ، وهو من خبرة المتخصصين فى فن الدعاية والإعلان ، ومدير قسم « ترويج البيع » فى شركة « كوجلبيت » بالمولف - بيت « سابقاً ، ورئيس مجلس إدارة « اتحاد المعلمين الوطنى » حالياً ! ...

* * *

يقول مستر دايك فى الرسائل التى اعتاد أن يرسلها فى طلب البيانات والمعلومات من تجار التجزئة الذين تعاملهم شركته قلما استجاب لها ٥ أو ٨ فى المائة من هؤلاء العملاء ، وكان يعد استجابة قدرها ١٥ فى المائة شيئاً خارقاً للعادة ، واستجابة قدرها ٢٠ فى المائة شيئاً لا يقل عن المعجزة ؟ .

على أن إحدى رسائل دايك - المنشورة هنا - استجاب لها أكثر من ٤٢ فى المائة من العملاء - أى إن هذه الرسالة - بعبارة أخرى - أتت بضعف مائتين به المعجزة ؟ -

كلا ! ألا تضحك ؟ فقد وضع الرسالة فكى تأتى بهذه النتيجة واستمع إلى تعليل دايك لهذه الزيادة الكبير :

« كان عيبي الوحيد أن الرسائل التى اعتدت أن أرسلها إلى عملائي كانت تبدأ بشهيد خاطئ . ولست فى رسالتى

المعجزة الإنجائى

رسائل أنت بنتائج كالمعجزات

أراهن أننى أعرف مايدور بخلدك الآن ! إنك تقول لنفسك : « رسائل أنت بنتائج كالمعجزات ؟ ! كلام فارغ ! إن هذا ليس إلا كإعلانات أدياء الطب ! »

ولست أومك !! فلربما كنت أقول أنا مثلاً تقول لو أننى قرأت كتاباً كهذا منذ خمسة عشر عاماً !

أأنت متشكك ؟ ! عظيم ! فانا أحب المتشككين الراغبين فى الاقتناع ؟ فكل تقدم طرأ على التفكير الإنسانى هو وليد التشكك والاستتابة ، والنقل فيه راجع إلى المتسائلين ، المتشككين ، القائلين : « أرنا ؟ ! »

وصارحنى القول : أنظن أن هذا العنوان « رسائل أنت بنتائج كالمعجزات » مبالغ فيه ؟ !

الحق أنه ليس فيه من المبالغة شئ . بل هو وصف لما دون الحقيقة ، وقد اخترته بعد تدبر وإمعان فكر . فبعض الرسائل التى أوردتها فى هذا الفصل أنت بنتائج تقدر بضعف النتائج التى

الأخيرة عملت على تلافى هذا الخطأ، فأحدث هذا تأثيراً يزيد بمقدار يتراوح بين ٥٠٠ و ٨٠٠ فى المائة على تأثير الرسائل السابقة .

وهاهى رسالة « مستر دايك » ، وقد وضعت تعليقاتى الخاصة عليها بين قوسين :

« مستر جون بلانك .

« بلانك كفىل إنديانا .

« عزيزى مستر بلانك .

« نرى هل أستطيع الاعتماد على معونتك فى حل مشكلة تواجهنى ؟ .

(وتصور صاحب مصنع خشب البناء فى « أريزونا » يتسلم خطاباً من أحد مديرى شركة « جواهرز مانفيل » بنيويورك ، فيجد فى السطر الأول منها أن المدير الخطير بسأله المخرج من مشكلة يواجهها ! لكأنى بصاحب المصنع يقول لنفسه شيئاً كهذا : « حسناً ، إذا كان هذا المدير النيويوركى فى حاجة إلى المعونة فهو ولاشك قد قصد الشخص الملائم ! ! إني أحاول دائماً أن أكون كريماً وأن أساعد الناس ، فلتر ما الذى يعكر عليه صفوه »)

ولقد وقفت فى العام الماضى إلى إقناع شركتنا بإسداء خدمة

حتى لعملائنا ، تلك هى أن تقوم بحملة للدعاية عن طريق الخطابات المباشرة تتكفل نحن بكافة نفقاتها .

(ولربما توقف العمل عند هذه الفقرة وقال لنفسه : طبعاً يجب أن يتحملوا النفقات جميعاً ! إن المكسب يتسرب كله إلى جيوبهم ! إياهم يكسبون الملايين بوصفهم تجار جملة ، بينما أنا تاجر التجزئة المسكين ، أجاهد وأكافح لأدفع إيجار متجرى)
والآن ماخطب أخينا هذا ؟ .

« وقد أرسلت أخيراً إلى ١٦٠٠ من عملائنا استفتبهم فى مدى نجاح حملة العام الحاضر . وكم كان سرورى عظيماً حينما أئدت معظمهم نجاح هذا النوع من الدعاية الذى رأوا فيه معواناً لهم على زيادة مبيعاتهم . الأمر الذى شجعنا على أن نعيد الكرة فى هذا العام .

« وفى صباح اليوم استدعانى الرئيس الكبير وناقشنى فى التقرير الذى وضعته عن حملة العام الماضى . ثم سألنى - كما يفعل سائر الرؤساء - إلى أى حد أستطيع التحويل عليك فى خدمة أغراضنا وأعراض عملائنا المشتركة فى هذا العام ، ولم أجبه إجابة شافية ، بل أمهلته ريثما أسألك النصيح . . . »

(هذه عبارة حسنة « أمهلته ريثما أسألك النصيح » ! فقد أضفت إلى السيل أهمية ، وتضمنت تنديراً له ومديحاً . ولعلك

لاحظت أن « دايك » لم يتحدث عن أهمية شركته ، بل صلب الاهتمام كله على محدثه ، ولم بأنه لا يستطيع أن يجيب عن سؤال الرئيس إلا بمساعدته . ولما كان هذا الصيل إنساناً ، فهو ولا شك يروقه هذا التقدير .

« والذي أطمح في أن تسديني إليه الآن أن تدون في البطاقة التي تجلبها مرفقة بخطابتي هذا أولاً : الكيفية التي ساعدتكم حللة العام الماضي على بيعها ، وثانياً : المبلغ الصافي الذي عادت به عليك الحللة »

« وأشكر لك سلفاً حسن صنيعك » .

المخلص

كسين . ر . دايك

مدير قسم ترويج البيع

رسالة عادية ، أليس كذلك ؟ ولكننا أنت بالمعجزات ، ذلك لأنها توسلت للشخص الآخر أن يمد يد المونة ، وقد منحه هذا التوسل إحساساً بالأهمية والاعتبار .

إن هذا أسلوب يؤتي أكله دائماً ، سواء كنت تباع وتشتري أم كنت محبوب أو با في سيارة ! .

ذلك أنني وصديق « هومر كروى » ضلنا الطريق ذات مرة ، ونحن نجوب بسيارتنا انحاء فرنسا ، فأوقفنا السيارة بعد لأم ، وسألنا جميعاً من الفلاحين كيف يتسنى لنا أن نصل إلى أقرب مدينة ؟ .

وكان تأثير هذا السؤال كتنثير السحر . فهؤلاء الفلاحون الذين يتمتعون الأحذية الخشبية يعتبرون الأمريكيين جميعاً من الأثرياء الأمثال ، لهذا كان زهوهم بالفن حين سعيينا إليهم - نحن الأغنياء الأمثال ! - وقبماننا في أيدينا نسألهم أن يسدوا إلينا مروقاً . لقد منحهم هذا السؤال إحساساً بالأهمية والاعتبار ، فطفقوا يتكلمون جميعاً في وقت واحد ، وانهز شاب منهم هذه الفرصة النادرة ، فأشار للباقيين بالكوت ، واستأثر وحده بشرف إرشادنا إلى وجهتنا .

جرب هذا بنفسك في المرة التالية التي تنزل فيها بيلدة غريبة : استوقف واحداً من أهلها ممن هم أدنى منك مرتبة ودرجة وقل : هل أطمح في أن تسدي إلي يداً ؟ ! هلا أرشدتني من فضلك ، إلى . . . »

ومنذ بضعة أعوام مضت ، كان مستر دايك شديد الأسف على عجزه عن الحصول على المعلومات التي يريدها من عملاء

شركته . وكان نادراً ما يحصل على رد واحد من كل مائة عمل يتلقون خطاباته ! وكان يعتبر نسبة من الردود قدرها ٢ في المائة حسنة جداً . ونسبة قدرها ٣ في المائة نسبة ممتازة ، ونسبة قدرها ١٠ في المائة . كيف ؟ إنها لمعجزة ! .

ولكن الرسالة التي أوردتها فيما يلي رد عليها ما يقرب من ٥٠ في المائة من العملاء ! وأية ردود ؟ رسائل مكوّنة من صفحتين وثلاث وهي تشع بروح الصداقة ، والنصح ، والتعاون . وهما هي ذى الرسالة . حاول وأنت تقرأها أن تستشف ما بين سطورها ، وأن تحمل مشاعر الرجل التي تلهمها وقرأها ، وفسر أنت كيف أنت بأثر يعدل خمسة أضعاف أثر المعجزة ! .

جوهاز مانفيل

٢٢٣ الشارع الشرقي رقم ٤٠

مدينة نيويورك

« مستر جون دو

« ٦١٧ شارع دو

« دوفيل - نيويورك .

« عزيزي مستر دو .

« نرى هل أطمع أن أن تعينني على حل مشكلة عرضت لي ؟ منذ عام مضى اقترحت على شركتنا - تسهيلاً المهمة

المهندسين من عملائها - أن تصدر كتاباً يعرض كيفية صنع أدوات البناء التي تنتجها الشركة ، ونقط الجودة فيها واستجابات الشركة لهذا الاقتراح ، وأخرجت الكتاب - الذي ترى نسخة منه مع هذا الخطاب - غير أن الكميات التي لدينا منه بدأت الآن في التناقص ، فاقترحت على الرئيس أن يعيد طبعه ، وهنا قال لي - كما يقول معظم الرؤساء - إنه لا يمانع في إعادة طبع الكتاب بشرط أن يستوفى من أنه أتى بالفرض المرجو منه . « ولهذا أثبت في طلب المعونة منك ، وهأنا أسوِّخ لنفسي أن أسألك وأربعة وتسعين مهندساً آخر في مختلف البلاد أن تشهدوا لي ! .

ولكي أسهل عليك المهمة كتبت بضعة أسئلة في ظهر هذه الرسالة ، وإني لأعتبرها منة أذكرها لكم على الدوام لو تفضلتم بالإجابة عن هذه الأسئلة ، فضلاً عن أي تعليق آخر أيتراءى لكم . ولا أظنني بحاجة إلى القول بأنه ليس في هذه الأجزاء ما يربطكم من أي وجه .

« وإني أترك لكم الآن القول الفصل في أمر وقوف الكتاب عند هذا الحد ، أو إعادة طبعه بعد إدخال تحسينات عليه ، أساسها تجربتكم ونصحتكم .

« وإني لقدّر حسن معاوتكم حق قدرها .

« وتفضلوا بقبول فائق التحية وأخلص الشكر »

المخلص

كبن ر . دايك

مدير قسم ترويج البيع

بقيت كلمة تحذير :

إني أعلم بالتجربة أن بعض الأفاضل من قراء هذا الكتاب سيمدون إلى استخدام مثل هذا الأسلوب بطريقة آلية صرفة ؟ سيحاولون أن يشيعوا روح الإعتداد بالنفس في الشخص الآخر عن طريق اللداهنة والرياء ! ولكنهم لن يظفروا من وراء ذلك بطائل ! .

نعم ، إننا جميعاً نتلهف على التقدير والتناء ، ولكن لأحد منا يريد الرياء ولا اللداهنة ! .

فدعني أكرر : « إن المبادئ التي يتضمنها هذا الكتاب إنما تؤتي ثمارها إذا صدرت من أعماق القلب » . . . فليست أبيع حقيقة ملأى بالحيل والأخاديع ، وإنما أحاول أن أتي الضوء على طريقة مجدية من طرق المعيشة السعيدة !

الجزء السادس

سبع قواعد لكي تسعد حياتك الزوجية

الفصل الأول

أسرع السبل إلى مقبرة السعادة الزوجية !

منذ خمسة وخمسين عاماً وقع نابليون الثالث إمبراطور فرنسا ، وابن عم نابليون بونابرت ، في غرام « ماري أوجيني إجناس أوجستين دي مونتيجو » كوثيسة « تيبا » وأجمل نساء الدنيا في ذلك الوقت . . . وتزوج هذا الحب بالزواج . . . ورغم أن ناصحيه حاولوا تنبيهه عن الزواج منها محتججين بأنها ابنة كونت أسباني لا يعرف له ماض ، فقد مضى في طريقه قديماً وتحمى شعباً بأكله ، إذ صرح في خطبة العرش التي ألقاها بقوله : لقد فضلت امرأة أحبها وأقدرها على أخرى غريبة عني لا أكن لها حياً ! .

وقد توفرت لنابليون وأوجيني كل مقومات السعادة الزوجية : الصحة ، والجاه ، والشهرة ، والجمال ، والحب . . . ولكن هذا

هذا ماجلله النكد الذى كانت تصطنعه أوجيبى ! صحيح
إنها تربعت على عرش فرنسا ، وصحيح إنها كانت أجل نساء
عصرها ، واسكن لا الجلال ولا الجلال وسعما أن يستبقيا الحب
مزدهراً نائماً وسط الأنخرة السامة المنعقدة فى جو النكد !

* * *

نعم . إن النكد هو أفسى المبتكرات الجهنمية التى افتن
فى اختراعها أبالة الجحيم لتحطيم الحب .. وهو أعظمها فتكاً .
إنه كلدغة الحية الرطاء ، ليس له دواء !

وقد استكشفت هذه الحقيقة ، زوجة الكونت تولستوى
واسكن بعد فوات الأوان ؟ فقد صرحت لابنتها قبل أن تغضى
أنها قتلت أباهما ! ولم تحب ابنتها بشيء ، فقد كانتا تملكان أن
أمهات تقول الصدق ، وأنها قتلت أباهما بالنكد والتنقيص للداشين !
كان تولستوى من أبرع القصصيين الذين عرفهم التاريخ ،
وستظل اثنتان من ثمرات عبقريته — « الحرب والسلام »
و « أنا كارنينا » — تتلألأ بين المفاخر الأدبية التى خلفها
أبناء هذه الدنيا .. وكان تلامذته ومريدوه يلاحقونه ليلاً ونهاراً
ويدونون كل كلمة يقولها حتى لو قال : « أظن أنه يحسن بى أن
أدّى إلى فراشى الآن ! .. » وقد عكفت الحكومة الروسية على
طبع آثاره كلها التى بقدر لها أن تملأ مائة مجلد !

الحب الجارف الذى جمع بين قلبيهما ما أسرع ما خبت ناره
التأججة واستحالت إلى رماد بارد .

لقد جعل نابليون من أوجيبى إمبراطورة على عرش فرنسا
د أن أجلسها على عرش قلبه ، ولكن لا عظمة عرشه ولا قوة
حبه وسعما أن يحولا بينهما وبين اختلاق أسباب النكد ! فقد
استولى عليها شيطان الغيرة ، وملك عليها الشك نفسها فأفكرت
على نابليون أقل جنوح إلى الإفراد بنفسه بعيداً عنها . كانت
تندفع إلى مكنته ، وهو منهمك فى تصريح شؤون الدولة ،
فتعرقل مهمته وتأتى أن تتركه لهما .. كانت تخشى دائماً أن
يكون قد اتخذ من دورها امرأة أخرى !

و غلام حصلت أوجيبى من وراء هذا ؟

إليك الجواب ، وهو مستخلص من كتاب « ١ . رينهارت »^(١)

« نابليون وأوجيبى الفاجعة المزدلية فى تاريخ إمبراطورية :
« كان نابليون كثيراً ما يتسلل إلى خارج قصره من باب
خلفى ، مندثراً فى أستار الظلام ، وقد وضع على رأسه قبعة رخوة
أسدل حافتها على عينيه ، مصطحباً أحد خواصه ، ومولياً وجهه
شطر غادة حسنة تكون فى انتظاره ! »

E. A. Rheinhardt, «Napoleon & Eugenie : (١)
The Tragicomedy of an Empire»

وبالإضافة إلى الشهرة ، كان تولستوى وامرأته على حظ موقور من المال ، والبنين ، والمركز الاجتماعى ، فكان خليقاً بهما أن يبلغا قمة السعادة والمناه . . . وقد بلغاهما ، فى أول الأمر حتى إنهما كانا يسجدان لله ، ويبتهلان له أن يديم عليهما هذه السعادة الفائرة .

ثم حدث شئ عجيب - فقد تغير تولستوى ، بعد ذلك ، تدريجياً حتى أصبح شخصاً مختلفاً تماماً ! فقد راح يردى مؤلفاته وزهد فى الدنيا ، وجاها ، واعتزم أن يكرس حياته لإصدار نشرات تحت على السلام ، ومحو الحرب والفقر من هذا العالم . . وجعل تولستوى - وهو الذى صرح يوماً أنه اقترف ، فى شبابه ، كل إثم وارتكب كل خطيئة يمكن تصورها . . حتى القتل ! - جعل يحاول أن يسترشد بهذى المسيح ، فتخلّى عن أراضيه ، وعاش عيش الشظف ، وأخذ يقلع الأرض ، و يقطع الأشجار ، وبصنع أحذيته بنفسه ، ويكنس غرفته بيده . وينارل طعامه فى وعاء خشبى ! .

ولكن زوجته كانت تحب الترف الذى يحقره ! . وكانت تبشع المال والجاه والثروة التى يفتتها ! وكانت تتلف على الشهرة والمركز ، والصيت التى يزدريها ! ومن ثم ظلت تختلف به النكد ، وتنقص عليه حياته ، وتسفه آراؤه وتصحب وتلمن

حين يصر على أن ينشر كتبه دون أن ينال عنها أجراً ، أو يلحقه بسببها مجد !

وإذا أخفقت ، مع هذا ، عن إثباته عن عزمه ، أسلفت نفسها لقصة « المستريا » ، وجعلت تنمرغ على الأرض ، وزواجة قسم على شفتيها ، وهى تقسم لتقتل نفسها إن لم ينزل عاد إرادتها

وقد أسلفت أن هذين الزوجين نما زماً بالسعادة الوارفة ، وغرقاً فى أحضان النعم الغامر ، فلما أوشك نصف قرن أن يتقضى على زواجهما أصبح تولستوى لا يمحتمل حتى مجرد رؤية زوجته !

وفى ذات مساء ، سمع إليه هى وقد استبد بها الظلم إلى المطف والحب ، وجئت على ركبتيها أمامه ، وتضرعت إليه أن يتلو عليها رسائل الحب التى كتبها لها قبل زواجه منها ! وبينما هو يقرأ مأسطره فى تلك الأيام الجميلة الخالية بكى كلامها . . بكيا فى حرقة وحرارة لبعد الفارق بين الأحلام الظليلة التى رتعا زمناً فى فيها ، وبين الحقيقة المستعرة التى يصطليان لميها !

وعندما بلغ تولستوى الثمانية والثمانين من عمره ، عجز عن احتمال الشقاء الذى يظلل بيته ، فما كان منه إلا أن تسلل هارباً ذات ليلة عاصفة ممطرة من ليلالى شهر أكتوبر عام ١٩١٠ ،

واحتواه البرد ، وله الظلام وهو سائر لا يدري إلى أين ! وقد
 ذلك بأحد عشر يوماً مات تولى مستوى متأثراً بالتهاب رئوي .
 ووجدت جثته ملقاة في فناء إحدى محطات السكك الحديدية .
 وكانت الوصية التي أوصى بها قبيل موته ألا يؤذن لزوجته رؤيته !
 هذا هو الثمن الذي نقضته السكوتية لتستوى لقاء ما قد صرحت
 من النكد والتفويض ، والشكاية والمستهير يا !

وأمل القارئ يحس أنه كان هناك الكثير مما يستحق النكد
 في حياة تولى مستوى ، ولكن هذا خروج على الموضوع ، فانسو
 هو : هل ساعد النكد زوجته على بلوغ ما تريده ؟ أم تراه أحال
 الأمر من سيء إلى أسوأ ؟ !

* * *

وكان زواج إبراهيم لسكون - لامقته ! - مأساة مؤثرة !
 كانت مسز لسكون دائمة الشكوى ، دائمة الانتقاد . . . حتى
 مطهر زوجها لم يعلم من انتقادها . فكيفه - في رأيها - مهذبة
 ومشبته تنقصها الرضاقة ، وأذناه كبيرتان ، وأنفه معوج ، وشفته
 السفلى مدلاة ، وقدماه وبداه كأقدام القردة وأيديها ! هكذا
 كانت تصفه ، لا غيباً بينها وبينه ، بل أمام معارفها ومعارفه !

كان إبراهيم لسكون و « ماري تود لسكون » على
 طرفي نقبض في كل ناحية : في التعليم ، والبيئة ، والخلق ،

والذوق ، والثقافة . وقد كتب « ألبرت بفرديج » - عضو
 مجلس الشيوخ الأمريكي ، ولعله أعظم مرجع في تاريخ لسكون -
 ذات مرة يقول : كان صوت مسز لسكون المجلجل يسمع من
 الطريق ، وكان غضبها يتخذ سبيلاً آخر إلى الظهور غير
 السكتات . وليس لحوادث شراستها وقظاعتها من حدٍ بعدها .

« مثال ذلك : أن لسكون وزوجته كانا يعيشان في الفترة
 التي تلت زواجهما - مع مسز « جاكوب آرلي » ، وهي أرملة
 أحد الأطباء في « سبرنجفيلد » ، اضطرتها الظروف إلى تأجير
 جانب من مسكنها لتستعين بالأجور على الماش - وفي ذات
 صباح ، وبينما لسكون وزوجته يتناولان الإفطار ، إذ أخطأ
 لسكون خطأ تافهاً . . . أمامها الخطأ فلم يعد أحد يذكره
 فخرط نفاذه ، رأمًا ما فعلته مسز لسكون فقد دونه التاريخ
 فخرط شذوبه وقظاعته . . فقد قذفت بقدر القهوة الساخنة
 في وجه زوجها وهي تسب وتلمن ! .

« ولم يقل لسكون شيئاً ، ولم يفعل شيئاً ، بل جلس
 ساكناً في ذلة وكأنه طفل صغير . . أسرع مسز « آرلي »
 بمخرقة مبتلة مسحت بها وجهه وثيابه !

نعم كانت مسز لسكون من الحاققة والشراسة . يمكن

لا يصدق العقل ، حتى إن مجرد قراءتك شيئاً من حوادث غفلتها بعد خمسة وسبعين عاماً من وقوعها ، تجعلك تحبس أنفاسك دهشة وعجباً .. وقد انتهى بها الأمر إلى الجنون ، ولعل أقل ما توصف به أنها كانت أفعالاً جنونية حقاً !

فهل غير النكد ، والتنفيس ، والشجار من لشكون ؟
نعم : فقد غير موقفه منها : وجعله يندب حظه العائر الذي أوقعه في برائتها ، وحدا به إلى أن يتجنب رؤيتها ما استطاع !

وكان في « سير نيفيلد » أحد عشر محامياً ، ولما كان من التمعذر عليهم أن يكسبوا أرزاقهم في هذه البلدة وحدها ، فقد كانوا يمتطون صهوات الجياد وينقلون من بلدة إلى أخرى في أعقاب القاضى « دافيد ديفيز » ، رئيس القضاء في الولاية . . . وكانوا يمدون أقدامهم جميعاً إلى سير نيفيلد ، مساء كل سبت ليقتضوا نهاية الأسبوع بين أسرهم . . . ما عدا لشكون ، فقد كان يخاف الذهاب إلى بيته ، وكان يفضل عليه الفنادق ، الريفية المتواضعة !

تلك كانت النتائج التي حصلت عليها مسز لشكون : والإمبراطورة أوجيني ، والسكوتية نواستوى بما خلقن من نكد ، وتنفيس : لم يمررن على حياتهن سوى الأسى ، والألم والمرارة !

يقول القاضى « بس هامبورجر » الذى ظل أحد عشر عاماً قاضياً لحكمة « الصلات الشخصية » فى نيويورك ، ونظر آفاقاً من حالات المجر والافصال بين الأزواج ، إن الأسباب الرئيسية التى يهجر الرجال بسببها منازلهم هى أن زوجاتهم يظنن البيت يجمو من النكد والتنفيس .

وتقول جريدة « نوسطن بوست » : « إن الكثيرات من الزوجات يحفرن قبور سعادتهن الزوجية تدريجياً بواسطة سلسلة من الحفريات الصغيرة التى قد لا يؤبه لها فى أول الأمر ! »
فإذا أردت - أيتها الزوجة - أن تستبقى سعادتك للزوجية ، فاتبى القاعدة رقم ١ :

لو مختلفى النكد

الفصل الثاني

دع الحب يزدهر

قال دزرائيلي يوماً : « قد أرتسك كثيراً من الحقائق في هذه الحياة . ولكنني لا أنوي قط أن أتزوج زوجاً أساءه الحب ! » .

وقد برّ وعده ! بنى عزباً حتى بلغ الخامسة والثلاثين من عمره . ثم تزوج من أرملة ثرية تكبره بخمسة عشر عاماً وقد أبيض شعرها بفعل خمسين شتاء تعاقبت عليه !

أكان الحب هو السبب ؟ كلا . فقد كانت الأرملة تعلم علم اليقين أنه لا ينجحها وأنه لم يتزوجها إلا طمعاً في مالها ، ومن ثم سأنته قبل أن يعقد عليها أن ينتظر سنة واحدة كي يتيح لها الفرصة للدراسة أخلاق وطباعه ، فلما انصرم العام تزوجته !

وقد يبدو هذا الزواج أشبه بصفقة تجارية بمحبة ؛ ولكنه كان موفقاً ، كان واحداً من أنجح الزيجات في تاريخ العلاقات الزوجية !

لم تكن الأرملة التي اختارها دزرائيلي شابة ، ولم تكن

جذيلة ، ولا ذكية ، بل كانت بعيدة عن هذا كله : كان حديثها يشير الضحك لفرط ما يتربيه من أخطاء لغوية ونار بخبة قاضحة ، مثال ذلك أنها لم تكن تعلم أيهم أتى قبل الآخر الإغريق أم الرومان ، وكان ذوقها في اختيار الثياب مجسباً ، وكانت طريقتها في تدبير شئون المنزل تشير للعجب ، ولكنها كانت عبقرية موهوبة في أشد الأمور لزوماً للزواج ، ذلك هو فن معاملة الرجال ! .

لم تحاول قط أن تعترض طريق زوجها : كان إذا وصل البيت سامان متعباً ، بعد يوم من النقاش العنيف مع الدوقات الداعيات وجد في « ماري آن » ما ينسيه تعب ، ويخلد به إلى الراحة وسكينة النفس . كان يمد البيت - لفرط سروره - مكاناً يرقه فيه عن أعصابه المكدودة . ويسكن فيه إلى دفء الإعجاب الذي تصفيه عليه « ماري آن » جزافاً .

لقد كانت أسعد أيام حياته هي التي قضاها في البيت مع زوجته المجور ، حتى لقد كان يتلطف إلى العودة إلى البيت كل ليلة عقب خروجه من مجلس العموم ليروي لها أخبار اليوم وحوادثه .

وعمما تكن تبتاته ومهامه من الضخامة والخطورة - وهنا بيت التقصيد ! - فإن « ماري آن » كانت تعتقد بكل بساطة ، أنه لا يمكن أن يحقق في الاضطلاع بها ! وقد عاشت « ماري آن »

معاملة الناس هو ألا تعترض الطرق التي يستمدون منها السعادة .
 اللهم إلا إذا كانت هذه تعترض بالقوة طريقك أنت !
 فإذا أردت أن تستبقى سعادتك الزوجية ، فاتبع القاعدة
 رقم ٢ :

دع شريك حياتك ينطلق على سمينه

من أجل دزرائيلي - ومن أجله وحده ! - مدى ثلاثين
 عاماً . . . حتى ثروتها ، كرستها له ، لتجعل حياته ألين وأرغد ! .
 وفي مقابل هذا جعلها دزرائيلي بطة : فمع أنه حمل لقب « إيرل »
 بعد وفاتها ، إلا أنه سعى في حياته ، لدى الملكة فيكتوريا
 وما زال بها حتى رفعت زوجته إلى مرتبة النبلاء . ومنحتها في
 عام ١٨٦٨ لقب « فيكونتيسة ييكو نزيله » ! .

ومهما كانت ماري آن تبدو تافهة ، ساذجة ، أمام الناس
 فإن دزرائيلي لم ينفقها قط ، ولم يفه بكلمة لوم موجبة لها ،
 وإذا اجتراً إنسان على السخرية منها التزم جانبها ودافع عنها في
 صدق وإخلاص .

وكانا أحياناً يتفكران فيقول لها دزرائيلي : « إنني لم
 تزوجك إلا لملكك على أية حال !! فتبتسم « ماري آن »
 وتجييب : « صحيح » ولكن لو شعرت في أن تعيد الكرة الآن ،
 أفلا تعيدها باسم الحب ؟ ! » .
 ويسلم بذلك ! . .

كلا لم تكن ماري آن كاملة من جميع الوجوه ، ولكن
 دزرائيلي كان من الحكمة بحيث جعلها تعيش على سجينها ! .
 ويقول هنري جيمس : « أول ما ينبغي أن تتعلمه في فن

طريف، إذ جعل يصيح بأعلى صوته، وبملاً جو البيت بنفثات
تشار مشوشة تذكر أهل البيت بأن أكثر الرجال لزدحاماً
بالعمل في الامبراطورية ينتظر إفطاره، نعم. كان في البيت
سياسياً كبساً لا يقدم على النقد إطلاقاً، ولا يسوق اللوم
مريحاً!

الفصل الثالث

أقصر السبل المؤدية إلى الطلاق

وعلى غرارها كانت «كانرين العظيمة» إمبراطورة إنجلترا،
فبرغم أنها كانت تملك حق الحياة والموت للملايين ممن ترعاهم،
وبرغم أنها كانت، من الوجوه السياسية، طاغية عاتية، تشن
الحروب ونحسك على عديد من أعدائها بالقتل رميكاً بالرصاص
فقد كانت إذا أساءت الطاهية طهو اللحم، مثلاً، ابتسمت لها
الإمبراطورة العظيمة في رفق بنفى للزوج المادى أن يحدها
عليه!

كان جلاستون أشد الناس منافسة للذرائيل، فطالما
اصطدم الاثنان، واحتدم بينهما الجدل، وبرغم ذلك فقد كان
نمته وجه شبه بينهما: كان كلاهما سعيداً في حياته الزوجية!
فقد عاش ولهم وكانرين جلاستون مدى تسع وخمسين
سنة بظاهما الحب ويعطيهما الوفاء والإخلاص. ولكم أحب أن
أصور جلاستون - أشد وزراء إنجلترا وقاراً - وهو يمسك بيد
زوجته وهما يرتضان في دفء الصطلي، وقد انطلق جلاستون
يقترن بالأغنية الشعبية التي مطلعها:

«زوج رث الثياب وزوجة ثرثرة..»

«سنخوض طريقنا، منشدين تارة..»

وتارة نشن المسالك الدوارة!»

وقد صرحت «دوروثي ديكس»، الحجة الأولى في
أسباب الشقاء الزوجي، أن أكثر من خمسين في المائة من مجموع
الزيجات تنحط على صخور محاكم الطلاق في مدينة «رينو»
بسبب النقد وحده.. النقد العميق الذي يكسر القلب، وبذل
النفس!

ولم يكن جلاستون، وهو الخضم العنيد، خصماً أبداً إذا
احتواه البيت! كان إذا نزل إلى البهو لتناول إفطاره واستكشف
أن سائر أهل المنزل مازالوا نياماً، صاغ تأنيبه في أسلوب فكه

فإذا أردت أن تستبقي سعادتك الزوجية فرائع القاعدة
رقم ٣:

لا تنقم

« وإذا أحسست بالرغبة في انتقاد أطفالك ولومهم كلا
لن أنك ! بل أرجو فقط أن تقرأ هذه النحلة الأيوبية الخالدة
قبل أن تتقدم ... إنها مقالة نشرت أول الأمر في مجلة
« بيولزوم جوزنال » ثم نشرت بعد ذلك آلاف المرات .
ونحن نقشرها هنا - أو على الأصح نعيد نشرها - كما نلصقها
مجلة « ريدرز دايجست » بعنوان « بابا ينسى » ! . ولعل سر
عظمتها وخلودها أنها واقعية تفيض بالإحساس في كل كلمة منها
وتهتز بالمعاطفة كل عبارة من عباراتها . . وما زالت المقالة تنشر
منذ نحو خمسة عشر عاماً وبعاد نشرها في مئات المجلات
والصحف في طول البلاد وعرضها . كما أنها ترجمت إلى عدة
لغات أجنبية ، وأقيمت في معظم المدارس ، والسكناس ، ومن
فوق أعواد النابر ، وأذيعت على أمواج الأثير في مناسبات عديدة .
ويقول كاتبها « لنفجستون لارند » : أحياناً تسمع للشيء

الصغير رنة تهز كيائك وتسرى في أوصالك ، وأحسب أن لهذه
الكلمة رنة من هذا النوع ! »

« بابا ينسى »

بقلم

لنفجستون لارند

بابي .

أكتب هذا وأنت راقد أمانى على فراشك ، سادر في
نومك ، وقد توسدت كفك الصغير ، وانقذت خصلات شعرك
الذهبي فوق جبهتك النضة

فند لحظات خلت كنت جالساً إلى مكتبي أطالع الصحيفة
وإذا بفيض غامر من الندم يطفئ على فمنا لك إلا أن تسالت
إلى مخدعك وخز الضمير يصلقي ناراً .

وإليك الأسباب التي أشاعت الندم في نفسي :

أندكر صباح اليوم ؟ لقد غففتك وأنت ترتدى ثيابك
تأهباً للذهاب إلى المدرسة ، لأنك عرفت عن غسل وجهك ،
واستعصت عن ذلك بمسحه بالمشقة . . ولأنك لم تنظف
حذاءك كما ينبغي . . وصحت بك مضطرباً لأنك تثرث بعض
الأدوات عفواً على الأرض ! .

وعلى مائدة الإنظار أحصيت لك الأخطاء واحدة واحدة :

فقد أرقت حساءك ، والنهت طعامك ، وأسندت مرفقك إلى حافة المائدة ، ووضعت نصيباً من الزبد على خبزك أكثر مما يقتضيه الذوق ! .

وعند ما ولت وجهك شطر لمبلبك ، واتخذت أنا الطريق إلى محطة القطار ، التفت إلى ولوحتي لى ييدك ، وهفت : « مع السلامة يا بابا » ؛ وقطبت لك جبينى ولم أجبك ، ثم أعدت السكره فى المساء . ففينا كنت أعبر الطريق لحثك جانباً على ركبتك ناعب « البلي » ، وقد بدت على جواربك ققوب ، فأذلتك أمام أقرانك ، إذ سيرتك أمامى إلى المنزل مضجاً باكياً . إن الجوارب ، يا بنى ، غالية الثمن ولو كنت أنت الذى تشتريها لتوفرت على العناية بها والحرص عليها .

أفتصور هذا يحدث من أب ؟ !
ثم أتذكر بعد ذلك ، وأنا أطلع فى غرفتى ، كيف جئت نجر قدميك متخاذلاً ، وفى عينيك عتاب صامت ، فلما نحت الصبيحة عني وقد ضاق صدرى لقططك على حبل خلوتى ، وقفت بالباب متردداً ، وصححت بك أسألك : « ماذا تريد ؟ » .

لم تقل شيئاً ، ولكنك اندفعت إلى ، وطوقت عني بذراعيك وقبلتني ، وشددت ذراعيك الصغيرتين حول فى عاطفة أودعها الله قلبك الطاهر مزدهرة لم يقو حتى الإهمال على أن يذوى بها !

نجم انطلقت مهرولاً تصعد الدرج إلى غرفتك ! . .
يا بنى . .

لقد حدث ، بعد ذلك ببرهة وجيزة ، أن انزلت الصحيفة من بين آصابعى ، وعصف بنفسى ألم عات .
يا لله ! إلى أين كانت « العادة » تسير بى ؟ ! عادة التفتيش عن الأخطاء ؟ ! عادة اللوم والتأنيب ؟ ! أكان ذلك جزاؤك منى على أنك مازلت طفلاً ؟ ! .

كلا ! لم يكن مردُّ الأمر أنى لأحبك ، بل كان مرده أنى طالبتك بالكثير ، برغم حدائك ! كنت أقيسك بمقياس سنى ، وخبرتى ، ونجارى .

ولسكنك كنت فى قرارة نفسك تمنو وتغضى . . . وكان تلك البصير كبيراً ، كبر الفجر الرضاء فى الأفق الفسيح . .
فقد بدا لى هذا فى جلاء من العاطفة المهمة التى حدث بك إلى أن تندفع إلى وتقبلى قبلة المساء ! .

لا شىء بهم الليلة يا بنى ! لقد أنيت إلى مخدعك فى الظلام وجنوت أمامك موصوماً بالعار !

ولم اشكفى ضيف !

أعرف أنك لن تفهم مما أقول شيئاً لو قلته لك فى يظنك

ولكنى من الغد سأكون أباً حقاً . سأكون زميلاً وصديقاً . .
سأنالم عند ماتنا لم ، وسأضحك عند ماتضحك ، وسأعز لساني
إذا اندفعت إليك كلمة من كلمات اللوم والعتاب ، وسأرد على
الدوام - كما لو كنت أتو صلاتى - « إن هو إلا طفل ! » :

لشد ما يحز فى نفسى أننى نظرت إليك كرجل . . إلا أننى
وأنا أتأملك الآن منكشأ فى مهدك ، أرى أنك مازلت طفلاً .
وبالأمس القريب كنت بين ذراعى أمك يستند رأسك الصغير
إلى كفها . .

وقد حملتك فوق طاقتك . . . !

٢٧٢

الفصل الرابع

لكى تسعد كل إنسان



يقول الدكتور « بول بوبينو » مدير « معهد الصلات
العائلية فى لوس أنجيلوس » « إن معظم الشبان الراغبين فى الزواج
لا يهتمون أن تكون الزوجة المنشودة ربة بيت من الطراز الأول
بقدر ما يهتمون أن تشبع غرورهم ، ويمنحهم الإحساس بالأهمية
والاعتبار ! » .

ولعل هذا هو السر فى أن أكثر الفتيات المثقفات يخفقن
فى الحصول على الأزواج . فإنك قد تدعو الفتاة المثقفة للغداء
معك ، فلا تلبث أن تتركك وقد تحمست للدراسة التيارات
الهامة فى الفلسفة المعاصرة - مثلاً - وماذا تكون النتيجة ؟ .
تتناول غداءها بعد ذلك بلا وفاق .

ولكنك قد تدعو إلى الغداء فتاة تعمل على الآلة الكاتبة
ولم تدرس قط فى الجامعة ، فلا تلبث أن تثبت نظرها عليك
وتقول لك : « حدثنى عن نفسك ، وماذا تكون النتيجة ؟

وسوف نقول حتماً لأصحابك : « صحيح إنها ليست على قدر كبير من الجمال ، ولكنى لم ألق بجدية لبقة مثلاً ! » .

هذا عن النساء المتفقات وغير المتفقات ، فماذا عن الرجال ؟ إنك لن تجد رجلاً - اللهم إلا فيما ندر - يقدر الجهد الذى تبذله المرأة فى سبيل ظهورها المظهر الذى يروق له ! .

إن أكثر الرجال غافلون عن شغف النساء بالثياب ، وعنايتهم بالزى والهندام ! أفلا ينظرون إلى المرأة إذا صادفت امرأة أخرى فى الطريق كيف تتأملها ملياً . وتتماه عينها من زينا وهندامها ؟ ! فلماذا بالله ، لا يقيق الرجال ، خلفتهم ، ويحدهون بتقدير الهندام الذى أرهقت المرأة نفسها فى إحكامه لتروق فى نواظرم ؟ ! .

توفيت جدتى لأخى منذ بضعة أعوام ، وهى فى الثامنة والتسعين من عمرها ، وحدث قبيل وفاتها أن أطلعتها على صورة النقطة لما قبل ذلك بنحو ثلث قرن : فلم تتمكن عينها الواهنتان من التطلع إليها ، ولكنها ألفت سؤلاً واحداً لن أنساه مباحية ، فقد رسمت على شفتيها ابتسامة باهتة ، واستجمعت أنفاسها اللاهنة لتقول : « أى الثياب كنت ارتدى ؟ ! » .

أنتصوّر عجوزاً فى الآخر من شهر ديسمبر من شتاء عمرها ،

لا تستطيع أن تنهض على رجلها ، وقد اضمحلت ذاكرتها حتى لم تعد تتعرف على بناتها ، لا تزال ، برغم ذلك ، تهتم باستطلاع الهندام الذى كانت تبدو فيه قبل ذلك بثلاثين قرن ؟ ! .

ولن تجد رجلاً واحداً من قراء هذه السطور يعنيه أن يتذكر أى الحلل ، ولا أى القمصان كان يرتدى منذ خمس سنوات ، ولكن النساء . . . ! لهن مختلفات جداً : وهذه حقيقة يجب أن يعيها الرجال تماماً ! .

ومن الأساطير التى تجري مجرى الأمثال ، أن امرأة قروية أنت يوماً بكومة من علف الماشية ، ووضعها أمام رجال عشيرتها بدلا من الطعام . فصرخ الرجال فى وجهها وقد حسبوا أن مساً من الجنون أصابها ، فما كان منها إلا أن قالت لهم : « وما أدراك أنكم ستلاحظون الفارق ؟ ! لقد ظلمت أهلكم طعامكم عشرين عاماً سوياً ، فلم أسمع منكم : طوال هذه المدة ما يعطونى إلى أنسكم تفزقون حقاً بين الطعام الجيد ، وعلف الماشية ! » .

وكان أبناء الطبقة الرافية فى عهد القيصرية الروسية ، إذا استحسنوا طعاماً ، أصروا على أن يؤتى بالطهى أمامهم

يسبقوا عليه آيات شكرهم !... أغليت زوجتك آخر الشكر
والتقدير من طاهر روسي ؟

في المرة التالية عندما تطهو لك زوجتك دجاجة عمرة ، أنظر
لها بإحباطك بطريقة طوها ، دعها تحس أنك تفرق بين علف
لماشية ، والطعام الجيد ! .

* * *

منذ بضعة أيام صادفت في إحدى الجولات حديثاً متمماً للنسخ
السينائي « ادنى كانتور » ، وفيه يقول :

« إنني أدن لزوجتي أكثر مما أدن لشخص آخر في
الوجود . فقد عاوتني على شق طريق في الحياة ، وأدخرت
كل داني أمكن ادخاره ، وجعلت لي من ذلك ثروة تنفع في
الأيام السود ، وقد أنجبنا خمسة أطفال فأحسن تربيتهم ،
ووسعنا أن تهيم لي من البيت جنة فيها النعم القيم ، فلو أنني
بلفت في الحياة شأواً مذكوراً ، فالفضل كل الفضل يرجع
إليها » .

فلذا أردت أن تسعد حياتك الزوجية ، فاتبع القاعدة رقم ٤

استمع التقدير الفلص

الفصل الخامس

إنها تعني الكثير للمرأة

يجمع الناس على أن الزهور هي لغة الحب .. ، وأنها - على
صحتها - أبغ من كل بيان ، وهي - مع هذا - لا تكلف كثيراً
فباعثها في كل ركن من أركان الطريق ، وباقاتنا لا تكلف
أكثر من دراهم معدودات ، ولكنك متى عرفت كم يندر
أن يحمل الزوج لزوجته باقة منها ، لحسبت أنها من أفدح الأشياء
نمناً وأصعبها مثلاً !

لماذا ، بالله ، تنفطر حتى تدخل زوجتك المستشفى لكي
تحمل إليها باقة من الزهور ؟ ! .

لماذا لا تحمل إليها باقة منها غداً مساءً وأنت عائد إلى البيت ؟
استاد « جورج كوهان » - ولعله أكثر الناس ازدحاماً
بالعمل في « برودواي » - أن يتصل بأمة تليفونياً مرتين كل
يوم ؟ أفتظن أنه كان ينقل إليها في كل مرة أخباراً جديدة ؟ كلا

ولكنها تفتت بسيطة يظهر بها لأمه أنه يفكر فيها ، وأنه يريد
أن يسعد ما ، وأن سعادتها عزيزة عليه ، قريبة إلى قلبه ! .

* * *

النساء ، تعلق أهمية كبرى على الأعياد السنوية
والمناسبات . أما لماذا ؟ فهذا سر مغلق من أسرار حواء .

وإنك لترى الرجل منا ينسى في زحمة الحياة أكثر الأعياد
والمناسبات ، وهو في هذا معذور ، ولكنه ليس معذوراً أبداً
إذا نسي في هذه المناسبات الثنتين : عيد ميلاد زوجته ، وعيد
زواجه ! في وسعك أن تستغنى عن الاحتفال بكافة المناسبات ،
أما هاتان ، فالاحتفال بهما أشبه بضريبة عليك أن تؤديها حفظاً
لمنالك العائلي ! .

ويقول القاضي « جوزيف ساباث » الذي وصل في نحو
أربعين ألف خلاف بين الأزواج ، ووفق في نحو ألفين منهم :
« إنك لتجد التوافق دائماً في قرارة كل شقاء زوجي ، فإغفال
الزوجة - مثلاً - عبارة « مع السلامة » تقولها لزوجها ، وهي
تلوح له بيدها أثناء انصرافه إلى عمله في الصباح ، شيء تافه ،
ولكنه كثيراً ما أدى إلى الطلاق ! » .

نعم : الزواج سلسلة من التوافق ، وويل للزوجين اللذين
تفريق عنهما هذه الحقيقة !

وإبل « ادنا سانت فنسنت ميلاي » قد تلخصت أثر التوافق
في الشقاء الزوجي ، في هذين البيتين :

« لا يشق أياً أن الحب ذهب
بل أنه ذهب لأثفه السبب ! »

* * *

في مدينة « رينو » تمنح المحاكم أحكام الطلاق بمعدل حكم
واحد كل عشر دقائق ! فسبح تظن من هذه الزيجات أخفق
بسبب مأساة حقيقية ؟ لو أنك جلست في محاكم رينو وأنصت
إلى أحوال أولئك الأزواج الأشقياء لعرفت حقاً أن الحب ذهب
لأثفه السبب !

افصل هذه الفقرة التي أسوقها إليك هنا ، والصقها فوق
مئزر مراكبك عسى أن تراها كل صباح وتعمل بها :
« لن أمر عبر هذا اليوم سوى مرة واحدة . فأية يد يسعى
أن أسديها ، وأية رحمة أستطيع أن أدرك بها إنساناً ينبغي أن
أجمل بها : لن أتردد ، ولن أتوانى ، ولن أسوف ، فلن أمر عبر
هذا اليوم سوى مرة واحدة ! »

فلذا أردت أن تبعد حياتك الزوجية ، فاتبع القاعدة رقم ٥ :
توتر من اللغات البسيطة فإنه لها في الزواج شأن كبيراً

الفصل السادس

اللياقة ، مطلب أساسي ؟

نقول « مسز دامردش » ابنة « جيمس ج . باين » الذي كان مرشحاً يوماً للرياسة ، والتي بعد زواجها من « والتر دامردش » أنجح الزيجات وأكثرها وفاءً ووثاقاً :

« أم مايلي العناية باختيار الرفيق المناسب - في رأيي - هو التزام حدود اللياقة بعد الزواج . فلو التزمت الزوجات حدود اللياقة مع أزواجهن كما يلتزمها مع الأغراب ، لعض كل زوج لسانه إذا اندفعت إليه قوارص السكلم ! » .

نعم . إن قوارص السكلم هي « السرطان » الذي يقضى على الحب ويستأصل شأفته . وبرغم أن هذه حقيقة بديهية إلا أننا جميعاً ، وبلا استثناء ، أكثر تعلقاً مع الغرباء منافع الأقرباء ! إننا لا نجرؤ على أن نقاطع الغرباء قائلين - مثلاً - : « يا لاسماء ! أتريد على هذه القصة القديمة مرة أخرى ؟ » ولا يخطر لنا يبال أن نغضه خطابات أصدقائنا ومعارفنا دون

استئذانهم ، أو أن ندس أنوفنا في أمورهم الشخصية ، ولعلنا نفعل هذا وأكثر منه مع أقرب الناس إلينا وأحبهم علينا ولا نقفأ نصبهم ونمسيهم بالإهانات ، واللوم ، والتفتيش عن الأخطاء !

ويقول « هنري كلاي رزرن » : إن اللياقة تستطيع أن تحجب عن الأنظار الباب الشائن الصدي . وتشف عما وراءه من الزهور المتفتحة الجميلة !

كان « أوليفر وندل هولمز » الذي خلعوا عليه لقب « الحاكم بأمره » شيئاً آخر بالمرّة غير الحاكم المطلق متى احتواه بيته . وكان إذا اتقى نفسه ، لأمر ما عجزوا مهتماً ، حاول جاهداً أن يخفي حزنه وهمه عن أفراد أسرته ، وفضل أن يتحمل متبة الانطفاء على همه على أن يسمح لهم بمشاطرته إياه !

هذا ما كان يفعله « أوليفر وندل هولمز » فإذا فعل أنا وأنت ؟ إذا انتاب العمل السكساد ، أو باتت الصفة بالغمران ، أو أسمعنا المدين الملائح أن نسرع ، فما أسرع ما تتلف على العودة إلى البيت لتلقى بجملنا الثقيل على أكتاف الأسيرة !

لماذا ، بالله ، لا نخلع همومنا على عتبة دارنا كما يخلع
الرجل في مولندا نعليه قبل ان يدلف الى بيته ؟ !

لقد حظى (تورجينيف) ، الروائى الروسى الشهير باعجاب
العالم المتحمدين اجمع ، وبرغم ذلك فقد كان يقول : اننى اتخل
راضياً عن كل ما لحقنى من مجد لامرأة يساورها القلق اذا

تأخرت قليلاً عن موعد عشائى !

كم أمامنا من الغرض لنيل السعادة فى الزواج ؟ !

يقول الدكتور « بول بولينو » .

لئن فرص النجاح فى الزواج أمام الرجل ترجع تلك التى
أمامه النجاح فى أى عمل آخر يقدم عليه . فالتأيت بالإحصاء
أن سبعين فى المائة ممن اشتغلوا بالتجارة باءوا بالخسران فى آخر
الأمر ، وعلى النقيض من هذا نجد أن سبعين فى المائة ممن تزجوا
تسكل زواجهم بالنجاح !

وتقول « دوروى ديكس »

« إن الميلاد بالقياس إلى الزواج حدث ثانى ، والموت
حدث أثنى ! فكيف بالله يعقد الرجل عن بذل الجهود فى
سبيل هئاه الصائلى ؟ وكيف يعزف عن الكفاح من أجل

السعادة فى الزواج ، وهو يركب الصعب ، ويخوض الأهوال فى
سبيل أن يكسب مليون ريال ؟ فأيهما أجلب السعادة :
أكداس من المال ، أم زواج قائم على الوفاق والوثاق ؟ !

إن الرجل يترك أهم الأحداث فى حياته نهياً للظروف ،
ويودع أمر سعادته أو ثقائه بين يدى الخط وحده !

« ولا تستطيع امرأة أن تملل انصراف زوجها عن معاملتها
الكياسة والالطف ، وتفضيله النغلة والقطانة .

« وكل رجل يعرف أنه يستطيع أن يغرى امرأته على
أن تفعل من أجله أى شئ لو أنه أهداها بين القينة والقينة
شيئاً من الهدايا التى لا تسكف مالا يذكر مكافأة لها على حسن
تدبيرها للبيت ، أو إجادة طهوها لطعامه ! .

« وكل رجل يعلم أنه لو قال لامرأته : « كم يبدو جمالك
رائساً وضاداً فى ثوب العام الماضى » ، لما رضيت أن تستبدل بهذا
الثوب القديم أحدث مبتكرات باريس »

« وكل رجل يعرف أن فى وسعه أن يقبل عيني زوجته
فيضعها حتى تسكاد تكون كالصمياء ، وأنه يستطيع أن يطعم
على شفتيها نبله تفقدها القدرة على النطق ! .

« وكل زوجة تعرف أن زوجها يعرف هذه الحقائق ،

ولكنها لا تعرف أنجن أم تحترقه حين يقتل معها لأنها : .
يوماً في طهو الطعام كما ينبغي ، أو لأنها اشترت ثوباً جديداً !!
أما كان الأخرى به أن يستعين باللياقة ، وأن يتحمل مشقة
تملقها ولو قليلاً ليصل إلى ما يهدف إليه ١٩ .

فيذا أردت أن تسعد حياتك الزوجية فاتبع القاعدة رقم ٦ :

استعن باللباقة والسكينة على معاملة زوجتك

٢٨٠

لا تكن زوجاً أمياً !

أجرت. الدكتورة « كاترين ديفيز » . السكرتيرة العامة
لمسكنب الصحة الاجتماعية ، استفتاء بين ألف زوجة من مختلف
الأوساط فكانت نتيجة الاستفتاء صدمة عتيقة ! كانت تنطق
بمدى ما تعانيه الابالة الأمريكية من التعاسة الجنسية !

فلما اتضحت هذه الحقيقة للدكتورة كاترين ديفيز ، بادرت
بنشرها على الملأ ، وأعلنت في صراحة أن من أهم أسباب
الطلاق في هذه البلاد عدم التوافق الجنسي بين الأزواج !

وقد أدت أبحاث الدكتور « ج . هاملتون » إلى هذه
النتيجة نفسها . فقد بحث الدكتور هاملتون حالة مائة من
الأزواج ، ووجه إلى الرجال والنساء ، كل على إنفراد ، نحو
أربعمائة سؤال عن خصائص حياتهم الزوجية ، واقتضاه هذا
البحث أربع سنوات كاملة ، حتى لقد اعتبر هذا البحث من
الأعمال الاجتماعية الهامة .. وأعدّه بالمال عدد من الجمعيات

الإنسانية ، فإذا كانت النتيجة ؟ . . . يحسن بك أن تطلب
في كتاب « ما خطأ الزواج » الذى ألفه الدكتور هاملتون ،
وكينيث ماكيوان^(١) :

فما خطأ الزواج ؟ !

يقول الدكتور هاملتون :

« إن عدم التوافق الجندى يجهّم دائماً فى قرارة كل زواج
فاشل ، فإن كل المشكلات الأخرى التى تلابس الزواج يمكن
أن يفضى عنها الزوجان لو أن التوافق الجندى استتب بينهما ! »
وقد بحث الدكتور « بول بوينو » مدير معهد « الصلات
العائلية » فى لوس أنجلوس ، آلاًفاً من الزيجات ، وخرج من
يعنه الواسع بأربعة أسباب رئيسية تعقب الإخفاق فى الزواج ،
وهو يرتبها هذا الترتيب :

١ - عدم التوافق الجندى .

٢ - تضارب الآراء والمشارب .

٣ - المشكلات المادية .

٤ - الشذوذ العقلى ، أو العائلى ، أو الجنائى .

(١) Dr. G. V. Hamilton, and Kenneth-
Macgowan, «What is wrong with marriage».

ولعلك تلاحظ أن الناحية الجنسية أتت فى المرتبة الأولى ،
وأن المشكلات المادية - لقرط الدهشة ! أتت فى المرتبة الثالثة !
ويقول العالم النفسى الشهير « جون واطسون » :
« الناحية الجنسية هى بلا جدال أهم أسس الحياة ، وهى
الشيء الذى يتحكم أكثر من سواه فى إسماع الرجال والنساء
أو إشقاؤهم ! »

أقليين من المؤسف ، ونحن فى القرن العشرين ، ولنا ما لنا
من العلم والمعرفة ، أن يتعطل الزواج ، وتدبر السعادة ، ويقبل
الشقاء بسبب الجمل الفاضح بصدد أهم الفرائز الطبيعية وأولاهها
بالاعتبار ؟ !

لقد قضى القس « أوليفر تريفيلد » عشرين عاماً من حياته
يربط بين الرجال والنساء برباط الزواج المقدس ، فاحمه يقول :
« لقد وجدت فى مستهل أعمالى الكنسية أن أكثر
الأزواج الذين حضروا لعقد قرانهم كانوا - يرغم ما يعمر قلوبهم
من حب - جهلة أميين ! »

نعم يستعزف فيقول :

« وعندنا نذكر أننا غالباً ما نترك مسألة الوفاق فى الزواج
نهباً لظروف ، يتولأنا العنكب ، كيف تهيئ نسبة الطلاق
عندنا على ١٦ فى المائة وحده ! »

« ولعل من الحقائق الأليمة أن عدداً ضخماً من الأزواج والزوجات لا يجب أن يسلكوا في واقع الأمر ، في عداد المزوجين بل أخرى بهم أن يسلكوا في عداد « غير المطلقين ! » .

و يخرج بتفيلد بعد هذا ، بالنتيجة التالية :

« إن الزواج السعيد ليس وليد الظروف ، بل هو كالبناء المشيد لا بد له من أساس قوى متين »

ولسكى يساعد بتفيلد على وضع هذا الأساس القوى المتين ، كان يصبر على أن يخبره كل من طرفي الزواج بنواياه في المستقبل بصراحة تامة ، وكنيتيجة لهذه المناقشات خلص بتفيلد إلى قوله للأثورة :

« إن كثيراً من الأزواج « المتصلين » هم ، على الرغم من ذلك ، أمثيون ! »

فما السبيل إلى « تنقيف » هؤلاء الأزواج جنسياً ؟

يقول بتفيلد :

« ليس ثمة طريقة لاكتساب هذه الثقافة أفضل من قراءة كتاب عن الحياة الجنسية . وإنى أحتفظ في مكتبتى بعدد من

هذه الكتب فضلاً عن مجموعة الكتب التي ألفتها بعنوان « الزواج والتوفيق الجنسي »^(١)

« ويبدولى أن أفضل الكتب الجنسية للعروضة الآن في المكتبات وأوقفها للقارىء المتوسط هي هذه الكتب الثلاثة « الصحة في الزواج »^(٢) و « الناحية الجنسية للزواج »^(٣) و « العامل الجنسي في الزواج »^(٤)

فلسكى تساعد حياتك الزوجية ، اعمل القاعدة رقم ٧ :

اقرأ كتاباً قيباً في الناحية الجنسية

أو تستشعر غضاضة في استقاء الثقافة الجنسية من الكتب إذن لعل في قول الدكتور « بوبينو » ما يذهب غضاضتك : « إن أهم العوامل للاحد من انتشار الطلاق ، نشر الثقافة الجنسية بين الأزواج عن طريق الكتب » .

ولذا فإني أشعر أنه لا يحق لي أن أختم هذا الفصل دون

Dr. Oliver Butterfield, «Marriage and Sexual(١) Harmony»

Isable E. Hutton, «Hygiene of Marriage» (٢)

Mx Exner, «The Sexual Side of Marriage» (٣)

Helena Wright, «The Sexual Factor in(٤) Marriage»

أن أذكر مجموعة من الكتب المفيدة التي تناقش هذه الناحية
الدقيقة في صراحة علمية مجردة^(١)

(١) هذه الكتب بعضها معروف في مكتبات القطار المصري ،
والبعض الآخر يمكن الحصول عليه إما بمراسلة الناشر رأساً أو عن طريق
المكتبات المصرية المستوردة للمكتب الانجليزية . « العرب »

1. The Sex Factor in Marriage, By Helena
Wright, M. D.

(Williams & hergate) 3s.6d.

2. Psychology of Sex, By Havelock Ellis.
(Wm. Heinmann, Ltd) 12s. 6d. net.

3. The Sexual Side of Marriage, by M. J. Exner
M. D.

4. The Hygiene of Marriage, by Isable Emslie
Hutton. M. D.

5. Preparation for marriage, by Keuneth walker
M. D.

(Jonathan Cape, Ltd.) 5s. net.

6 Married Love, by Marie G. Stoppes
(Putnam) 6s. net.

7. Sex in marriage, by Ernest, R. and Gladys.
H. Groves,

(Howe) 3s. 6d.

8. A. Marriage Manule, by Drs. -Hannah and
Abraham Stone.

(Gollancz) 7s. 6. net

9. Our Sex Life, by Fritz Kohn.

(Wm. Henmann Ltd.) 30s. net.

10. Love and Happiness, by I. M. Hotep.

(Wm. Heinmann Ltd.) 8s. 6p. net.

إجمال

سبع قواعد لكي تسعد حياتك الزوجية

القاعدة رقم ١ : لا تختلق النكد .

القاعدة رقم ٢ : دع شريك حياتك ينطلق على سجيته .

القاعدة رقم ٣ : لا تنتقد .

القاعدة رقم ٤ : أمتنع التقدير الخالص .

القاعدة رقم ٥ : لا تهمل الفتيات البسيطة فإن لها في الزواج
شأنًا كبيرًا .

القاعدة رقم ٦ : استمعن باللياقة والحياسة على معاملة
زوجتك .

القاعدة رقم ٧ : اقرأ كتابًا في الناحية الجنسية .

أسئلة للأزواج

- ١ - هل تحمل لزوجتك باقة من الأزهار في المناسبات ، كعيد ميلادها ، أو عيد زواجكما ؟ وهل تتحفها بالفتات الرقيقة ؟
- ٢ - هل تراعى ألا تنفقه أمام الغير ؟
- ٣ - هل تمنحها شيئاً من المال بإفلا عن نفقات البيت - لتنفقه كيفما يترامى لها ؟
- ٤ - هل تهتم بتفهم عقليتها ؟ وهل تمنع عليها في أوقات الشدة ، وترفع عنها في أوقات الضيق ؟
- ٥ - هل تقضى معها نصف وقت فراغك ، على الأقل ؟
- ٦ - هل تمتنع عن تسفيه طويقتها في الطهور وتدير المنزل وتقرنها بطريقة أمك - مثلاً - أو زوجة هذا أو ذاك ؟
- ٧ - هل تبدى اهتماماً بحمايتها الخاصة : بنواحيها ، وبمجتمعاتها ، والكتب التي تطالعها ، وآرائها في المسائل العامة ؟
- ٨ - هل تراعى دائماً أن تمدحها وتبدي إعجابك بها ؟
- ٩ - هل تشكرها على ما تقوم به من أجلك كحياطة زر ، أو رتق جورب ، أو إرسال حلتك إلى السكّواء ؟

أسئلة للزوجات

- ١ - هل تمنين زوجك مطلق الحرية في شئون عمله ، وتمنحينه عن انتقاد ذوقه في اختيار سكرتيرته مثلاً ، أو قطع خفوتك إذا خلا لنفسه ؟
- ٢ - هل تتوخين أن يبدو المنزل جذاباً مريحاً ؟
- ٣ - هل تتوعين في أصناف الطعام حتى يصعب عليه أن يحدس ما سوف يتناوله في كل مرة يجلس فيها إلى المائدة ؟
- ٤ - هل أنت محبطة بعمل زوجك حتى إنه يسمعك أن تناقشه فيه ؟
- ٥ - هل تجابهين الأزمات المالية بشجاعة وصبر دون أن تصيحى اللوم على زوجك ، أو تقارنيه بالرجال الناجحين !
- ٦ - هل تبدلين جهداً خاصاً لكل تمشي في وفاق مع أمه وأقاربه ؟
- ٧ - هل تلاحظين في اختيار ثيابك بين ذوقك وذوق زوجك من حيث اللون والتفصيل ؟

٨- هل تسمعين بعض الاخلاقات البسيطة في الراى من أجل
استتباب الوفاق بينكما ؟ .

٩- هل تبذلين جهداً لكي تتعلمى الألعاب الليلية التي
يحبها زوجك ، حتى يسهل عليك أن تشاركه قضاء
وقت فراغه ؟ .

١٠- هل يوجد اهدقاء في فصل الزفاف
للـ